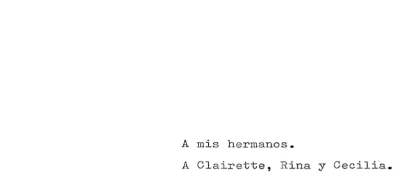
EL PROGRAMA MEXICANO DE MAQUILADORAS: UNA RESPUESTA A LAS NECESIDADES DE LA INDUSTRIA NORTEAMERICANA.

Tesis para optar por el grado de licenciado en Relaciones Internacionales.

Mario Arriola Woog.

Centro de Estudios Internacionales
El Colegio de México
México, D.F., octubre de 1978



A mis hermanos.

A Clairette, Rina y Cecilia.

I N D I C E

Pág.

I

I N T R O D U C C I O N

En 1965, el gobierno mexicano anuncia el Programa de Industrialización Fronteriza, mejor conocido como programa de maquiladoras, que contemplaba - el desarrollo de operaciones de ensamble o de maquila por parte de empresas extranjeras en la frontera norte del país.

Inicialmente, mediante el programa, el - gobierno buscó proporcionar ocupación a la mano de -- obra que, como resultado de la cancelación del convenio de braceros con los Estados Unidos, había quedado desempleada en la zona fronteriza.

Sin embargo, para 1970, era evidente que este objetivo no se había conseguido ni se podría conseguir porque las industrias maquiladoras empleaban - altos porcentajes —entre 70 y 90 por ciento— de mano de obra femenina en tanto que el que enfrentaba y que enfrenta en la actualidad la zona fronteriza y el país en general afecta básicamente a la mano de obra masculina.

No obstante, el gobierno de Echeverría - expide ordenamientos legales con el fin de promover el desarrollo de estas industrias en la zona fronteri

za, permitiendo el establecimiento de estas industrias en todo el país y facilitando que industrias con planta establecida para abastecer el mercado interno pudieran efectuar operaciones de importación y exportación bajo el régimen de maquiladoras.

A pesar de que ya han transcurrido trece años desde el inicio del programa, y a pesar de la importancia creciente que éste ha llegado a cobrar dentro del desarrollo industrial de la zona fronteriza norte, son pocos los estudios que se han realizado al respecto; hacer una evaluación del programa es, por consiguiente, el objetivo del presente trabajo.

En este trabajo se sostiene que las concesiones otorgadas a las industrias maquiladoras a través de la formulación legal del programa obedecen esencialmente a los requerimientos de las industrias norteamericanas y no contribuyen a cumplir objetivos de carácter nacional.

El primer capítulo del trabajo está dedicado a estudiar el proceso de internacionalización de la industria norteamericana; como es sabido, la motivación básica que condujo a las firmas norteamericanas a establecer plantas de ensamble en los países subdesarrollados fue la necesidad de reducir sus costos para hacer frente a la competencia de industrias extranjeras que —como las japonesas— opera-

ban con costos menores de producción. Particularmente, se presentan aquí las características principales de las industrias norteamericanas de la electrónica y -- del vestido dado que éstas son las dos ramas indus -- triales que en forma más sistemática han recurrido a la internacionalización del proceso productivo.

Finalmente, se señalan los principales - productos y componentes norteamericanos que entre -- 1966 y 1969, luego de haber estado sujetos a operaciones de ensamble en el exterior, fueron reimportados - por los Estados Unidos, así como los por cientos de - participación de los países subdesarrollados en el comercio norteamericano de importación de dichos productos y componentes.

En el segundo capítulo se estudian las - características sociodemográficas de la zona fronteriza norte del país, los problemas de su estrecha dependencia con la economía norteamericana y las causas -- que originalmente motivaron al gobierno para establecer un programa de maquiladoras en aquella zona; asimismo, se señalan las principales ventajas comparativas que, para las compañías norteamericanas interesadas en internacionalizar su proceso productivo, tiene la frontera mexicana con respecto de otros países -- —como Hong Kong y Taiwan— en donde funcionan programas similares de industrias extranjeras dedicadas a -

las operaciones de ensamble de productos y componentes norteamericanos.

Las reacciones que en los Estados Unidos despertó el establecimiento del programa de maquiladoras son vistas en el tercer capítulo: por un lado, se presentan las reacciones de los sindicatos norteamericanos, los cuales, como es sabido, señalan que el establecimiento de las plantas norteamericanas de maquila en México y en otros países han incrementado los niveles de desempleo en los Estados Unidos; por el otro lado, se consideran también los argumentos generales que en Estados Unidos presentan los partidarios de la libertad de comercio internacional, los cuales se oponen a la implantación de las medidas proteccionistas preconizadas por los sindicatos norteamericanos. En lo que respecta al programa, se presentan los argumentos que distintos grupos de interés norteamericano han manejado en defensa de aquel.

Por último, se señalan los resultados de una investigación realizada en 1969-70 por la Comisión de Aranceles norteamericana, a petición del presidente Nixon, en torno de la conveniencia de mantener o suprimir las cláusulas 807 y 806.3 de la legislación arancelaria norteamericana, las cuales, al disponer que los componentes norteamericanos ensamblados en el exterior pueden reingresar libres de impuestos

a los Estados Unidos, alientan el desarrollo de las - operaciones de ensamble que las empresas norteamericanas efectúan en los países subdesarrollados.

En el cuarto y último capítulo son estudiados los sucesivos ordenamientos legales expedidos por el gobierno mexicano sobre industrias maquiladoras y se busca probar que aquellos sólo obedecen a -- una política de concesiones a las compañías norteamericanas. En otras palabras, se enfatiza cómo, hasta - la fecha, el objetivo de procurar ocupación a la mano de obra desempleada y otros objetivos que el gobierno dice perseguir con el programa de maquiladoras —por ejemplo, el fortalecimiento del mercado interno y una mayor captación de divisas— no han sido obtenidos - más que de manera muy relativa y no permiten justificar las facilidades que se les han otorgado a las industrias maquiladoras.

Finalmente, se destaca también lo poco - conveniente que resulta el fincar el desarrollo de la zona fronteriza con base en una industrialización sujeta a una serie de factores externos sobre los que el gobierno mexicano no puede ejercer ningún control.

Deseo expresar aquí mi reconocimiento al Doctor Jorge A. Bustamante por su amabilidad en dirigir el presente trabajo.

I. LA INTERNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA NORTEAMERICANA.

1. El surgimiento de las plantas norteamericanas de maquila.

A principios de los años sesenta, numerosas empresas norteamericanas comienzan a establecer subsidiarias en países con abundante oferta de mano de obra con el fin de ensamblar o procesar componentes de fabricación norteamericana, mismos que serán luego reimportados a los Estados Unidos para su venta en el mercado norteamericano.

El fenómeno de la internacionalización del proceso productivo constituye la modalidad más reciente de la división internacional del trabajo pues establece una especialización del trabajo basada en la diferencia de salarios y ya no sólo con base en diferencias de tipo tecno-económico (1); las empresas transnacionales, al transladar parte de su proceso productivo —aquel que es intensivo en mano de obra— hacia las zonas de bajos salarios, reducen sus costos de producción, se mantienen competitivas en los mercados internacionales y aumentan sus tasas de ganancias.

En el caso particular de las compañías norteamericanas, cabría señalar que fue con el fin de hacer frente a la creciente comptetencia de las manu-

facturas extranjeras dentro del mercado norteamericano que aquellas comenzaron a internacionalizar su proceso productivo.

Esta creciente competencia de las firmas extranjeras se derivaba, por un lado, del robustecimiento experimentado por las economías de los países europeos y de la economía japonesa, pero también, por el otro lado, de la ventaja comparativa que, desde el punto de vista de los costos de la mano de obra, tenían las firmas europeas y japonesas sobre las firmas norteamericanas, dado el nivel de salarios, más alto, que prevalece en los Estados Unidos.

Para la realización de sus operaciones de ensamble en el exterior, las empresas norteamericanas contaron con las facilidades ofrecidas por los gobiernos de algunos países del lejano oriente, los cuales, con el fin de promover el desarrollo de actividades económicas que proporcionaran empleo a la mano de obra desocupada, no vacilaron en crear "zonas libres" destinadas al establecimiento de las plantas norteamericanas de maquila.

Entre otras, las facilidades ofrecidas por estos gobiernos incluyen la creación de parques industriales dotados de todos los servicios necesarios para el establecimiento de las maquiladoras, así como exención de impuestos a la importación de la

maquinaria, el equipo y las materias primas extranjeras y exención de impuestos a la exportación de los productos ensamblados en las plantas de maquila.

Las empresas norteamericanas contaron también —y siguen contando en la actualidad— con el acceso preferencial que las cláusulas 807 y 806.3 de la legislación arancelaria norteamericana brinda a las importaciones de productos norteamericanos que son enviados a otros países para ser ensamblados, los cuales, al reingresar a los Estados Unidos, se encuentran sujetos a gravamen sólo por el valor agregado en el exterior.

El origen jurídico de la cláusula 807 se remonta al parrafo 1615 (a) de la legislación arancelaria de 1930 que señala que entraran libres de impuestos los productos norteamericanos que regresan a Estados Unidos sin haber sufrido ningún proceso de "avance" o mejora en su condición por proceso de manufactura o por otros medios. Sin embargo, en 1954, el tribunal de aduanas norteamericano, —con base en lo dispuesto por la legislación de 1930—, dictaminó que el trabajo de incorporar motores estadounidenses en lanchas producidas en Canadá no "avanzaba" ni mejoraba la condición de los motores y que, por lo tanto, éstos entraban a Estados Unidos libres de impuestos.- (2)

La decisión del tribunal norteamericano derivó en una práctica cada vez más extendida y -- dio como resultado la formulación de la cláusula 807 dentro de la legislación norteamericana de 1963. En - su nueva forma, la cláusula 807 establece que "...los artículos importados ensamblados en países extranje-- ros con componentes fabricados en Estados Unidos se - encuentran sujetos a derechos arancelarios basados en el valor total del producto importado menos el valor de los componentes fabricados en Estados Unidos" (3). La nueva disposición establece que sólo se verán beneficiados aquellos productos norteamericanos que al -- ser ensamblados en el exterior mantienen su identidad física. (4)

En lo que se refiere a la cláusula - 806.3 de la legislación arancelaria norteamericana, - ésta dispone que los artículos de metal norteamericanos que son enviados al exterior para ser sujetos a - un procesamiento adicional pagarán gravamen, al reingresar a los Estados Unidos, sólo por el valor de dicho procesamiento. Esta cláusula tiene su origen en - la Customs Simplification Act de 1956 y tenía por objeto que los artículos de metal norteamericanos que - por alguna causa imprevista no pudieran ser procesados en las plantas norteamericanas pudieran ser enviados al Canadá, pagando derechos arancelarios sólo por el

valor del procesamiento en este país. Sin embargo, el senado norteamericano al aprobar la disposición, —la cual fue incorporada a la legislación de 1963 sin sufrir modificaciones—, decidió no limitar la aplicación de la misma a algún país en particular. (5)

La industria de la electrónica y la industria textil norteamericana son dos de las ramas de la industria norteamericana que en forma más general han recurrido al establecimiento de plantas de ensamble en el exterior y por ello conviene que veamos el desarrollo más reciente sufrido por estos dos tipos de industrias.

A) La Industria de la Electrónica.

La industria norteamericana de la electrónica es sin lugar a dudas no sólo la industria más moderna de Estados Unidos sino también la más importante, tanto por el volumen de sus ventas —en 1977 se proyectaban ventas por 60 mil millones de dólares— como por el número de sus productos ofrecidos al mercado, —alrededor de 43 mil productos distintos— los cuales incluyen desde complejo equipo militar, computadoras y aparatos electrodomésticos hasta minúsculas partes componentes —transistores, diodos, resistencias, etc.— que son las que integran al conjunto de la industria. (6)

En esta industria, como sucede con

el conjunto de las industrias modernas en el sistema capitalista, existe una tendencia hacia la monopolización, sobre todo en ciertas ramas de la producción, - lo cual no impide, sin embargo, que exista una fuerte competencia dentro de esta industria; lo mismo ocurre con el desarrollo tecnológico: si bien existe una concentración de la tecnología por parte de las principales firmas norteamericanas, ésta no ha sido completamente monopolizada y en ciertas ramas de la industria —particularmente en la industria de los semiconductores— ocurre que las innovaciones tecnológicas son rapidamente igualadas e innovadas por la competencia.

Por otra parte las transferencias de tecnología y de Know How por parte de las firmas norteamericanas han acortado la brecha tecnológica -- que existía al término de la segunda guerra mundial - entre las firmas extranjeras —principalmente las japonesas— y las firmas norteamericanas, agudizándose, en consecuencia, la competencia en los mercados internacionales.

Los Estados Unidos son actualmente importadores netos de artículos electrónicos producidos por firmas extranjeras pero que traen incorporados los avances de la tecnología norteamericana. Estos, por otra parte, no son susceptibles de ser monopolizados debido al rápido proceso de innovación tec-

nológica que pronto los vuelve obsoletos; resulta entonces más atractivo para una firma norteamericana el vender su tecnología a las demás firmas nacionales o extranjeras antes de que otra firma desarrolle una - tecnología equivalente o superior y la comience a difundir.

Es también el continuo proceso de innovación tecnológica, que pronto vuelve obsoletos los modelos producidos por una firma, y no consideraciones de caracter ténico que dificulten la automatización, lo que explica la aparente contradicción de que la industria de la electrónica, la industria moderna por excelencia, recurra a los procesos intensivos en mano de obra; ¿Quién, en efecto, va a realizar grandes inversiones de capital para producir un artículo cuyo modelo pronto va a estar descontinuado o fuera del mercado?. (7)

Puesto que la automatización no - es una solución posible para la industria electrónica, los costos de la mano de obra se han convertido en un factor de creciente importancia en la determinación de los costos de producción de los artículos electrónicos, siendo el costo de los componentes o - del capital fijo prácticamente el mismo en todas partes.

Fueron, precisamente, las innova-

ciones tecnológicas, al reducir el costo de fabricación de los componentes y al otorgarle mayor significación al costo de la mano de obra dentro de los costos totales de producción, las que volvieron más competitivas a las empresas de aquellos países —como Japón— que contaban con un nivel de salarios menor al norteamericano. (8)

La reacción primera de las firmas norteamericanas frente a la competencia del exterior fue la de importar todos aquellos componentes que, producidos fuera de Estados Unidos, resultaban ser de un costo menor al de los norteamericanos. Pero luego, a principios de los años 60s, algunas grandes firmas norteamericanas —entre otras, la Fairchild Camera, la Texas Instrument y la Motorola— decidieron establecer sus propias bases de operación en países de bajos salarios para producir ellas mismas, a costos menores, los componentes que antes importaban.

A medida que la competencia exterior se acrecentaba y se extendía a prácticamente todas las ramas de la industria electrónica, aumentaba el número de firmas norteamericanas que recurrían a la internacionalización de su proceso productivo como forma de reducir sus costos de producción. En 1969, según un estudio de la Comisión de Aranceles de los Estados Unidos —actualmente la Comisión de Comercio-

Internacional— la tasa promedio de los salarios ex -- tranjeros en las operaciones de ensamble de artículos electrónicos, según el estudio de 30 casos en 9 paí - ses, era de sólo 14% con respecto a la que se pagaba en Estados Unidos por ensamblar artículos similares; el - promedio para los países del lejano oriente (Taiwan, - Hong Kong y Corea) era de entre 3 y 11.5 por ciento -- —promedio 8%— y en el caso de México de entre 15 y - 21 por ciento —promedio 20%— con respecto a la tasa de salarios prevaleciente en Estados Unidos. (9)

Como resultado de la competencia ex tranjera y del establecimiento de las plantas norteame ricanas de ensamble en los países de bajos salarios, - el 54% de los televisores en blanco y negro, el 18% de los de color, el 32% de los tocadiscos, el 91% de los radios y el 96% de las grabadoras que en 1971 fueron - vendidos en los Estados Unidos eran importados. (10)

En un estudio reciente sobre la in- dustria electrónica norteamericana, se señala que los Estados Unidos tienen en América Latina 370 plantas en sambladoras —de las cuales 193 se encuentran en Méxi- co y 140 en Puerto Rico— y 226 en países de Asia --- —Hong Kong y Taiwan cuentan con 45 plantas cada uno - de ellos— lo cual dá una idea del gran auge que han - tenido las plantas norteamericanas de ensamble de ar- tículos electrónicos. (11)

Finalmente, cabría señalar que la - industria electrónica reune todos los requisitos necesarios para internacionalizar su producción: en primer lugar, el trabajo que requiere mano de obra calificada y que es intensivo en capital puede ser llevado a cabo separadamente de aquel intensivo en mano de obra y de menor calificación; en segundo lugar, los componentes que son enviados a las plantas de ensamble son de un - peso y de un volumen reducidos, lo cual facilita la -- transportación y minimiza los costos por este concep - to.

B) La Industria del Vestido.

La industria norteamericana del vestido es una de tamaño pequeño (12); en 1972 se estimaba que el número de establecimientos existentes en esta rama de la industria textil norteamericana era de - 24 438, que más de la mitad de estos establecimientos ocupaban a menos de 20 trabajadores y que sólo el 14 - por ciento empleaba a 100 o más trabajadores. (13)

A pesar de las altas barreras arancelarias impuestas por los Estados Unidos para defender su industria textil, —los impuestos a la importación son entre 30 y 40 por ciento ad valorem—, las importaciones en la rama del vestido sufrieron un importante incremento a lo largo de la década de 1960: de 6 por ciento en 1961, aquellas pasaron a representar el

20 por ciento en 1970 y el 25 por ciento en 1971 del consumo total norteamericano. (14)

En la industria del vestido, las empresas norteamericanas —debido al alto costo de los salarios— tienen una desventaja comparativa frente a las empresas de otros países pues aquella es una industria intensiva en mano de obra, existiendo hasta ahora obstáculos técnicos —sobre todo para hacer frente al cambio periódico en las modas del vestido— que dificultan la automatización de la industria. (15)

En consecuencia, con el fin de reducir sus costos de producción, las industrias norteamericanas del vestido comenzaron a desplazar sus operaciones del norte al sur de los Estados Unidos, pues en esta última región los salarios son menores; sin embargo, como las diferencias salariales entre los Estados Unidos y el exterior eran —y todavía son— sustanciales, muchos industriales del ramo decidieron establecer plantas de maquila en países de bajos salarios, de Asia y de América Latina. Según el mencionado estudio de la Comisión de Aranceles, por ejemplo, la productividad de los obreros mexicanos y de los obreros del caribe para la industria del vestido en general era, en 1969, menor a la norteamericana, pero se veía ampliamente compensada por los bajos salarios: en ese año, según el estudio, los salarios de los obreros mexica--

canos y del caribe eran de 22 y 16 por ciento, respectivamente, de aquellos que se pagaban en Estados Unidos, para ese mismo año, por trabajos similares; tomando en cuenta la productividad del trabajo —concluye - el informe— el costo de la unidad-trabajo era en ese año de 32 y de 24 por ciento en México y el caribe, -- respectivamente, con respecto de la establecida en los Estados Unidos. (16)

Como la industria de la electróni - ca, la del vestido es una industria que se presta para que ciertas fases del proceso productivo, aquellas intensivas en mano de obra, puedan ser realizadas en el exterior. Se calcula, por ejemplo, que la costura y en general las etapas finales del proceso productivo, que ocupan al 95 por ciento de la fuerza de trabajo en esta industria, son operaciones que no requieren de mano de obra calificada, ni de altas dotaciones de capital por trabajador, pudiendo ser realizadas, en consecuencia, dentro de una planta de maquila.

En el caso de la industria del vestido, no se da ninguna incorporación de material —de tela— extranjero; el valor agregado en el exterior, - en las plantas de maquila, refleja pura y simplemente los costos de la mano de obra extranjera más los gastos de administración de la misma planta maquiladora. (17)

Las plantas de maquila de ropa norteamericana han cobrado un gran crecimiento en los últimos años y se han expandido en numerosos países en vías de desarrollo: si en 1965 se efectuaban operaciones de maquila en 9 países, en el ramo del vestido, 12 años después, en 1977, éstas se efectuaban ya en 36 países. (18)

Si bien, como se señaló anteriormente, son las industrias norteamericanas de la electrónica y del vestido las que de una manera más general han recurrido a la internacionalización de su proceso productivo como forma de reducir sus costos de producción, en la actualidad son ya numerosas las empresas de otras ramas industriales que están considerando la posibilidad de realizar en un futuro próximo inversiones en plantas de ensamble en países de bajos salarios. (19)

Por otra parte, cabría señalar que las empresas de otros países desarrollados, concientes ya de los beneficios obtenidos por las firmas norteamericanas, recurren ahora ellas también a la internacionalización de su proceso productivo.

En el siguiente apartado, con base en el ya citado estudio de la Comisión de Aranceles de Estados Unidos, analizaremos el comercio norteamericano de importación de productos registrados bajo las cláusulas 807 y 806.3 durante el periodo 1966-1969 --

pues ello nos ayudará a tener una idea más precisa de cuales son los principales productos que a finales de los años sesenta se acogían a dichas cláusulas y de la participación de los países en vias de desarrollo en dicho comercio.

2. El comercio de importación y las inversiones norteamericanas en plantas de ensamble. (1966-1969).

Es necesario tener en cuenta, antes de examinar las cifras correspondientes a las importaciones norteamericanas registradas bajo la cláusula 807 —ésto, obviamente no sucede con las importaciones registradas bajo la cláusula 806.3— que al amparo de esta disposición se acogen tanto las empresas extranjeras que en la venta de sus productos a Estados Unidos incorporan componentes de fabricación norteamericana —por ejemplo, llantas estadounidenses en automóviles extranjeros— como lo hacen también las empresas maquiladoras norteamericanas que realizan operaciones de ensamble exclusivamente relacionadas con la cláusula 807. Obviamente, la naturaleza de las operaciones de unas y otras son distintas: en el primer caso se trata de empresas extranjeras manufactureras en que las operaciones de ensamble de componentes norteamericanos significan una pequeña proporción del valor total del producto exportado a los Estados Unidos, mientras que, en el segundo caso, se trata de empresas norteamericanas que transladan parte de su proceso productivo hacia el exterior, principalmente a los países de bajos salarios, para reducir sus costos de producción.

Las importaciones provenientes de los países desarrollados que son registradas bajo la cláusula 807, provienen por lo general de empresas extranjeras y en la mayoría de los casos el valor libre de impuestos es menor de la tercera parte del valor total de dichas importaciones, en tanto que cerca del 50 por ciento —y con frecuencia ocurre que más del 50 por ciento— del valor total de las importaciones de los países en vías de desarrollo esta representado por el valor de los componentes norteamericanos; en este último caso se trata de empresas norteamericanas de ensamble o de "contratistas" de otros países que, con base en materiales norteamericanos, realizan operaciones de maquila, con compañías estadounidenses.

Sin embargo, también ocurre que las importaciones provenientes de los países en vías de desarrollo poseen un porcentaje de incorporación de componentes norteamericanos tan reducido como el de las importaciones provenientes de los países desarrollados; en este caso ello permite suponer que las importaciones provienen de firmas extranjeras que han establecido plantas de ensamble en los países de bajos salarios para reducir los costos de producción de sus productos que exportan al mercado norteamericano; tal sería el caso, por ejemplo, de las numerosas inversiones japonesas en plantas de ensamble en Taiwan.

A nuestro análisis le concierne conocer el grado de incorporación de componentes norteamericanos dentro del valor total de las importaciones, -- pues éste es un indicador del grado de "competitividad" de las importaciones de productos norteamericanos que son ensamblados en el exterior, frente a aquellos productos similares que importan los Estados Unidos -- producidos por firmas extranjeras y que no incorporan materiales estadounidenses.

Por último cabría señalar que los datos proporcionados por el estudio de la Comisión de -- Aranceles nos permiten conocer también la participación en términos generales de las subsidiarias norteamericanas en el exterior, dentro del valor total de -- las importaciones registradas bajo la cláusula 807 durante el periodo 1966-1969.

A) Participación de los países subdesarrollados en las Inversiones e importaciones registradas bajo la -- cláusula 807.

Es durante el periodo 1966-1969 que comienzan a cobrar una importancia considerable las importaciones registradas bajo la cláusula 807; según el informe de la Comisión, en 1966 las importaciones totales de artículos similares a los registrados bajo la - cláusula 807, —incluídos estos últimos—, fueron de - 5 241.1 millones de dólares y de 9 265 millones en --

1969, y las importaciones registradas bajo la cláusula 807 fueron de 890 millones en 1966 y de 1 649 millones en 1969; el valor libre de impuestos dentro de estas - últimas fue de 113 millones en 1966 y de 339 millones en 1969 y representaba respectivamente, el 12.7 y el - 20.6 por ciento del valor total de dichas importacio-- nes. (20)

En conjunto, las importaciones re-- gistradas bajo la cláusula 807, durante el periodo en cuestión, crecieron en promedio a un ritmo ligeramente superior de lo que lo hicieron las importaciones totales de productos similares y, finalmente, el porcentaje de valor libre de impuestos creció a una tasa promedio mayor a la de los dos conceptos anteriores.

De los 1 649 millones que entraron a Estados Unidos bajo la cláusula 807 en 1969, el 94 por ciento (1 546 millones) correspondió a los productos de la lista 6 de la tarifa arancelaria norteamericana que corresponde a los productos de metal; el resto consistió principalmente de productos tales como juguetes y muñecas (lista 7) y productos textiles (lista 3). (Véase cuadro 1).

Todavía en 1969 el 77.7 por ciento de las importaciones registradas bajo la cláusula 807 provenían de los países desarrollados (ver cuadro 2) - frente a 22.3 por ciento por parte de los países en --

vías de desarrollo. El desarrollo de las importaciones provenientes de estos últimos resulta más evidente si consideramos que en 1966 ese porcentaje era de 93% para los países desarrollados y de sólo 7% para los países en vías de desarrollo y si consideramos que del -- aumento total neto de las importaciones bajo la cláusula 807 en esos tres años, que fue de 759 millones, a - los segundos les corresponde el 40 por ciento del incremento (306 millones) producido durante ese periodo.

Otro aspecto que debe ser destacado (ver cuadro siguiente) es la participación de los países en vías de desarrollo en el porcentaje del valor - libre de impuestos, es decir, en el grado de incorporación de componentes norteamericanos dentro de las importaciones registradas durante el periodo 1966-1969. (21)

	Países Desarrollados	Países en Desarrollo	Total
Incremento en el valor total de las importaciones (C. 807).	453(60%)	306(40%)	759(100%)
Incremento en el valor libre de impuestos.	47(21%)	179(79%)	226(100%)
Incremento en el valor imponible.	426(76%)	127(24%)	553(100%)

Como se observa en el cuadro, los porcentajes de participación de los países desarrollados y de los países en vías de desarrollo son opuestos: en tanto que para los primeros el valor libre de im

impuestos representaba aproximadamente la quinta parte del valor total para los segundos representaba las cuatro quintas partes. Lo mismo sucede, en consecuencia, con el valor imponible o valor agregado en el exterior: éste representaba las tres cuartas partes del valor total de las importaciones provenientes del primer grupo de países y sólo la cuarta parte de las importaciones provenientes del segundo grupo.

Esto confirma lo señalado anteriormente: las importaciones que entran a Estados Unidos bajo la cláusula 807 y que provienen de los países desarrollados son básicamente mercancías producidas por firmas manufactureras extranjeras que incorporan en mayor o menor grado componentes de fabricación norteamericana en tanto que, en el caso de los países en vías de desarrollo, las importaciones se refieren a los componentes de fabricación norteamericana que son ensamblados en las plantas de maquila para ser luego reexportados de regreso a los Estados Unidos; el valor agregado o valor imponible en este último caso representa los gastos en mano de obra extranjera y gastos de administración de la planta maquiladora.

El gran incremento de las importaciones provenientes de los países en vías de desarrollo no es explicable si no se toma en cuenta, a su vez, la participación de las plantas maquiladoras nor

teamericanas dentro del valor total de dichas importa ciones.

En 1969 los Estados Unidos tenían invertidos 151 millones de dólares en plantas de ensamble en el exterior; de estos, 79 millones se encontraban invertidos en países en vías de desarrollo y los otros 72 millones en los países desarrollados.(22) Estas plantas participaban ya para entonces con el 23 por ciento (376 millones) del valor total de las importaciones norteamericanas registradas en aquel año bajo la cláusula 807 y con el 52 por ciento (171 millones) del valor libre de impuestos (339.4 millones). (23)

El porcentaje de participación de las plantas maquiladoras establecidas en los países desarrollados dentro del valor total de las importaciones que en 1969 provenían de este grupo de países era sin embargo insignificante: de los 1281.8 millones en que se encontraban valoradas éstas, sólo 100 millones provenían de las plantas maquiladoras norteamericanas —es decir, sólo el 7.8 por ciento— y de ellas provenían 27 de los 132.1 millones en valor libre de impuestos; en cambio, el 75.2 por ciento (276 millones) de las importaciones totales (366.9 millones) registradas bajo la cláusula 807 provenientes de los países en vías de desarrollo y el 69.1 por ciento

(144 millones) de los 208.2 millones en que estaban valorados los componentes libres de impuestos provenían de las plantas ensambladoras norteamericanas.

Ahora bien, la participación de los países en vías de desarrollo —léase: de las plantas maquiladoras norteamericanas establecidas en éstos— dentro del valor total de las importaciones registradas bajo la cláusula 807 era ya en 1969 mucho más relevante de lo que los datos a primera vista permiten suponer. Para darnos cuenta de la verdadera importancia de la participación de estos países habría que hacer una distinción entre aquellas importaciones que, por su grado de incorporación de componentes norteamericanos, podríamos denominar "norteamericanas" frente a aquellas otras importaciones, las "extranjeras", en que el valor libre de impuestos es reducido; en otras palabras, habría que eliminar aquellas importaciones que son irrelevantes desde el punto de vista de la incorporación de componentes de fabricación norteamericanas.

Véase lo que sucede, por ejemplo, si eliminamos el concepto "vehículos de motor". Durante el periodo 1966-1969 este concepto representó el 32.7 por ciento (248.4 millones) del incremento total de las importaciones que durante esos tres años fueron registradas bajo la cláusula 807 (759 millones);

representaba también el 45 por ciento del valor total de las importaciones y aproximadamente el 60 por ciento —exactamente el 57.9%— de las importaciones que provenían en 1969 del grupo de los países desarrollados.

Sin embargo, sólo el 3 por ciento del valor libre de impuestos de todas las importaciones registradas bajo la cláusula 807 estaba representado por el concepto de "vehículos de motor"; el porcentaje de valor libre de impuestos sobre el valor total de las importaciones de este concepto era tan reducido en 1969 —el 1.4% solamente— que de no existir la cláusula 807 el incremento en los costos de las importaciones, como resultado del pago adicional del arancel, hubiera sido de un .1 por ciento mayor —666 mil dólares—.

El concepto "vehículos de motor" - distorsiona sensiblemente la participación de los países desarrollados y de los países en vías de desarrollo e impide apreciar el dinamismo mostrado por las - importaciones provenientes de este último grupo de -- países dentro del conjunto de las importaciones registradas bajo la cláusula 807 durante el periodo 1966-1969.

Si suprimimos aquel concepto, las- importaciones totales norteamericanas descienden de -

1649 a 906.6 millones de dólares en 1969, al mismo -- tiempo que el procentaje de valor libre de impuestos, dentro del valor total de las importaciones, se incre menta de 20.6 a 36.2 por ciento. Es decir que las importaciones de componentes norteamericanos se incre-- menta en más del 15 por ciento y llegan a significar más de la tercera parte del valor total de las importaciones.

Al suprimir aquel concepto se incre menta, por un lado, en términos relativos, la partici pación de los países en vías de desarrollo de 22.3 a 40.4 por ciento —la participación absoluta se mantie ne igual, en 366.5 millones, pues los "vehículos de - motor" no figuran en las importaciones provenientes de estos países— y, por el otro lado, disminuye la - participación absoluta —de 1 281.8 millones desciende a 539.4— y relativa —de 77.7 desciende a 59.6 -- por ciento— de los países desarrollados.

Por otra parte —como se observa - en el cuadro— los porcentajes de participación en -- los incrementos de las importaciones ocurridos durante el periodo 1966-1969 se voltean completamente: si "antes" —es decir, con el concepto "vehículos de motor"— eran de 60 por ciento para los países desarrollados y de 40 por ciento para los países en vías de desarrollo, ahora el 40 por ciento de los incrementos

corresponde al primer grupo de países y el 60 por ciento al segundo. Asi mismo, como resultado de esta supresión, los incrementos en la participación de los países en desarrollo en el valor libre de impuestos y en el valor imponible también son sustanciales —compárese con el cuadro de la página 19— reduciéndose a sólo 13 por ciento la participación de los países desarrollados en el valor libre de impuestos y disminuyendo en casi 20 por ciento su participación en el valor imponible.

	Países desarrollados	Paises en Desarrollo	Total (100%
Incremento en el valor total de las importaciones (C. 807). (sin "vehículos de motor").	204.6(40.1%)	306(59.9%	510.6
Incremento en el valor libre de impuestos.	26.9(13%)	179(87%)	205.9
Incremento en el valor imponible.	177.7(58.3%)	127(41.7%)	304.7

Los cambios más significativos en la participación relativa de los países individuales en el comercio con Estados Unidos bajo la cláusula 807 - —al suprimir el concepto "vehículos de motor"— se dan con respecto a Alemania, Canadá, México y Japón. La participación del primero de estos países en el valor total de las importaciones en 1969 decrece de 37.7 a sólo 2.1 por ciento; ello es así porque de los 616.8 millones que ese país exportó a Estados Unidos en 1969,

597.6 millones correspondieron al concepto "vehículos de motor".

Al disminuir el porcentaje de Alemania, los tres primeros exportadores a Estados Unidos bajo la cláusula 807 ven incrementar la participación relativa de sus exportaciones a ese país en los siguientes porcentajes: las importaciones provenientes de Canadá sufren un incremento del 11.3 por ciento y pasan a significar el 26 por ciento del valor total de las importaciones norteamericanas; las de México se incrementan en un 7.8 por ciento y las de Japón en un 6.4 por ciento, significando, respectivamente, el 16 y el 14.5 por ciento del valor total de las importaciones norteamericanas. (ver cuadro 3).

Sin duda alguna —como veremos luego en el caso de México— es la condición de países limítrofes con Estados Unidos lo que facilita el desarrollo de actividades de ensamble por parte de firmas norteamericanas en Canadá y México y, por consiguiente, lo que explica que estos dos países participaran con más del 40 por ciento de las importaciones que ingresaron a Estados Unidos, en 1969, bajo la cláusula 807.

Hasta ahora hemos destacado el desarrollo general de las importaciones registradas bajo la cláusula 807 y la participación de los países -

en vías de desarrollo dentro de estas importaciones; -nos interesa ahora destacar su participación en aque--llas importaciones que durante el periodo en cuestión, de 1966 a 1969, tuvieron mayores incrementos absolutos y, nos interesa mostrar también el grado en que estas importaciones desplazaron a las importaciones de pro--ductos similares —las importaciones "extranjeras"— -que no incorporaron componentes de fabricación norteamericana.

Sí excluímos nuevamente el concepto "vehículos de motor" tenemos que los productos de la -lista 6 ascendían en 1966 a 373.7 millones y a 803.4 -millones en 1969; esta última cifra representaba el -88.6% de las importaciones registradas bajo la cláusula 807, las cuales, en 1969, ascendían a 906.6 millo--nes; así mismo, el incremento en las importaciones de productos de la lista 6 representaron el 84% —429.7 -millones— del incremento total —510.6 millones— en las importaciones registradas bajo la cláusula 807 durante el periodo 1966-1969.

Todavía en 1969, el 64.5% —518.1 millones— de las importaciones de productos de la lista 6 provenían de los países desarrollados y estas importaciones contenían un porcentaje de incorporación -de componentes de fabricación norteamericana de 22% sobre su valor total; en cambio las importaciones que en

ese año provenían de los países en vías de desarrollo y que entraron a Estados Unidos bajo la lista 6 eran de sólo 35.5% —285.3 millones— y el 56% de las mismas estuvo representado por el valor libre de impuestos.

Sin embargo, si tomamos los 6 primeros productos que dentro de la lista 6 mostraron mayores incrementos absolutos durante el periodo 1966-1969 y los cuales, en conjunto, representaron en 1969 a cerca del 50% —exactamente 48.3%— de las importaciones bajo la lista 6, resulta entonces que en dos de los seis productos importados —en "semiconductores y sus partes" y en "receptores de televisión"— la participación de los países en vías de desarrollo fue superior al 80% de las importaciones y en dos más —"aparatos y partes para televisión y memorias electrónicas"— superior al 75%; sólo en dos de los seis productos importados —en los conceptos "máquinas de oficina y sus partes" y en aparatos y partes para radio"— la participación de los países desarrollados fue mayor a la de los países en vías de desarrollo.

Durante el periodo 1966-1969, como veremos a continuación, se produjo un incremento en el porcentaje de incorporación de componentes norteamericanos en cuatro de los seis productos arriba mencionados y ocurrió un desplazamiento sensible de las

importaciones que no incorporaron componentes de fabricación norteamericana.

El concepto "máquinas de oficina y sus partes" que fue el que mostró un mayor incremento absoluto, —de 16 millones en 1966, las importaciones por este concepto ascendieron a 96.8 millones en 1969—, aumentó su valor libre de impuestos de 25.2% en 1966 a 39.9% en 1969, lo cual indica que o bien los países desarrollados están incrementando los porcentajes de incorporación de componentes norteamericanos en los productos que venden al mercado norteamericano, o lo que es más probable, que el porcentaje de componentes norteamericanos se incrementó debido a la participación - de las plantas norteamericanas de ensamble que durante el periódo 1966-1969 se establecieron en los países en vías de desarrollo y las cuales reexportaron a Estados Unidos con porcentajes libres de impuestos superiores al 85%. (Ver cuadro 4)

Por otra parte, si comparamos el incremento en el valor total de las importaciones de "máquinas de oficina y sus partes" realizadas por los Estados Unidos en 1969 con el incremento de aquellas que fueron realizadas a través de la cláusula 807, resulta que las primeras se incrementaron a una tasa promedio anual de 76.8% —de 120.4 millones en 1966 ascendieron a 277.7 millones en 1969— en tanto que las segundas

lo hicieron a una tasa promedio de 201.6%; en sólo 3 años las importaciones registradas bajo la cláusula 807 habían ganado poco más del 20% del mercado norteamericano de importación de ese concepto: de representar al 13.2% en 1969 aquéllas representaban al 34.8% de las importaciones totales.

El segundo concepto en cuanto a incrementos absolutos fue el de las importaciones de -- "semiconductores y sus partes" las cuales aumentaron de 31.2 millones en 1966 a 106.2 millones en 1969. En este último año las importaciones norteamericanas por este concepto significaron —excluído el concepto -- "vehículos de motor"— el 11.7% de las importaciones totales registradas bajo la cláusula 807.

De los 106.2 millones importados en 1969, 86.6 millones provenían de los países en vías de desarrollo y los componentes de fabricación norteamericana incorporados en las importaciones provenientes de este grupo de países era de 64.2%.

Asimismo, durante el período 1966-1969, el porcentaje de valor libre de impuestos en -- promedio para todos los países se incrementó de 37.1% en 1966 a 58.7% en 1969; el incremento en este porcentaje es sin lugar a dudas una consecuencia del establecimiento de plantas de máquila en los países en desarrollo, pues de los 62.4 millones de valor libre de

impuestos, 55.6 millones provenían de los países en vías de desarrollo. (ver cuadro 4).

Durante el periodo 1966-1969, las importaciones de semiconductores que entraron a Estados Unidos sin registrarse bajo la cláusula 807 mostraron un incremento bruto tan reducido, —de 18.8 millones en 1966 ascendieron a 28.1 millones en 1969—, que su porcentaje de participación dentro del total de las importaciones norteamericanas descendió de 38.8% en 1966 a 21% en 1969; en consecuencia el porcentaje de las registradas bajo la cláusula 807 aumentó de 61.2% en 1966 a 79% en 1969.

El concepto "aparatos y partes para radio" sufrió un incremento aproximado de 40 millones de dólares y las importaciones por este concepto ascendieron de 11.9 millones en 1966 a 51.1 millones en 1969.

A pesar de su gran incremento absoluto, estas importaciones representaban en 1969 a sólo el 14.9 de las importaciones totales —éstas eran de 360 millones— efectuadas en ese año por los Estados Unidos. Por otra parte, el grado de incorporación de componentes norteamericanos, además de ser reducido, decreció de 23.5% en 1966 a 16.4% en 1969. Esta proporción tan reducida de valor libre de impuestos en relación con su valor total permite suponer que aun las im

portaciones registradas bajo la cláusula 807 provienen de firmas extranjeras, particularmente de firmas japonesas, que no sólo desde Japón sino también desde países como Taiwan y Hong Kong, exportan a los Estados Unidos bajo la mencionada cláusula. (Ver cuadro 4)

Las importaciones norteamericanas de receptores de televisión registradas bajo la cláusula 807, ocuparon el cuarto lugar en cuanto a incrementos absolutos durante el periodo 1966-1969 y presentaron características similares a las importaciones de "radios y sus partes": como estas últimas, aquellas mostraron un gran incremento absoluto en el valor total durante el periodo en cuestión —de 9.5 millones en 1966 pasaron a 47 millones en 1969— y al mismo tiempo el porcentaje de valor libre de impuestos se reduce de 55.8% en 1966 a 37.6% en 1969, o sea casi 20% en tres años. Esto puede ser un indicador de que a los productores norteamericanos les resulta más económico utilizar componentes extranjeros en la producción de receptores de televisión.

En 1969, las importaciones norteamericanas de receptores de televisión provinieron en más de un 50% de Taiwan. Sin embargo, el reducido grado de incorporación de componentes norteamericanos —el cual fue menor al promedio general para todos los países— permite suponer que se trata de plantas de ensamble ex

tranjeras o, en el mejor de los casos, de firmas norte americanas que trabajan con base en un alto grado de componentes extranjeros. De cualquier manera, ello permite concluir que en este caso, como en el de la producción de "radios y sus partes", las firmas norteamericanas comienzan a perder competitividad; las proporciones crecientes que representan las ventas de televisiones importadas dentro de las ventas totales en el mercado norteamericano así parece confirmarlo. (ver cuadro 4)

Un caso contrario a los dos anteriormente examinados es el de las importaciones de "memorias electrónicas", quinto concepto en cuanto a incrementos absolutos —35 millones— durante el periodo que estudiamos. En este caso, al igual que en el de las importaciones de semiconductores, las plantas norteamericanas de ensamble establecidas en los países en vías de desarrollo desplazaron a las firmas que no incorporaron componentes de fabricación norteamericana dentro de sus exportaciones a los Estados Unidos: sí en 1966 el porcentaje de las importaciones registradas bajo la cláusula 807 era de 41.9% —12.3 millones— en 1969 este porcentaje ascendía al 65.2.% —47.2 millones— del total de las importaciones norteamericanas de memorias electrónicas, que en este último año ascendían a 72.4 millones.

Por otra parte, la competitividad de los materiales norteamericanos se puede desprender del hecho de que el porcentaje promedio de valor libre de impuestos de las importaciones de memorias electrónicas se incrementó de 51.2% en 1966 a 62.3% en 1969. - (Ver cuadro 4)

Por último, el sexto concepto en - tener mayores incrementos dentro de la lista 6 fue el de "aparatos de televisión y sus partes" (excepto receptores).

En este caso el porcentaje de las importaciones registradas bajo la cláusula 807 fue -- desde 1966 superior al de las importaciones no registradas bajo dicha cláusula: 51% en 1966 —26 millones— y 65.6% —40 millones— en 1969; a su vez, el - porcentaje de valor libre de impuestos para todos los países que exportaron a los Estados Unidos sufrió un ligero incremento: de 48.4% en 1966, este ascendió a 49.2% en 1969. Como se puede observar en el cuadro 5, los países en vías de desarrollo participaron con las tres cuartas partes del valor total de las importaciones y con la casi totalidad del valor libre de impuestos. (24)

En resumen, es sólo en dos de los seis productos —receptores de televisión y aparatos y partes para radio— en que el porcentaje de incor-

poración de componentes norteamericanos es reducido y tendió a decrecer durante el periódo 1966-1969; en cambio, vimos como en tres de los seis productos que mostraron mayores incrementos dentro de la lista 6 —semiconductores, memorias electrónicas y aparatos y partes de televisión— las importaciones registradas bajo la cláusula 807 representaban al grueso de las importaciones totales norteamericanas de dichos productos, las - cuales, a su vez, fueron las que mostraron mayores porcentajes libres de impuestos en 1969.

En otras palabras, las plantas norteamericanas de maquila establecidas en los países en vías de desarrollo se han convertido en las exportadoras más importantes de esos tres grupos de productos, desplazando con ello a toda posible competencia extranjera y, muy probablemente, desplazando también a la -- competencia interna, es decir a las firmas norteamericanas que para 1969 no habían recurrido a la internacionalización de su proceso productivo.

B) Participación de los países subdesarrollados en las Inversiones e importaciones registradas bajo la cláusula 806.30.

Según el estudio de la Comisión, el 58% del valor total de las importaciones y el 40% del valor libre de impuestos que entraron a Estados Unidos en 1969 bajo la cláusula 806.30 provenían de 30 firmas norteamericanas que contaban con 36 subsidiarias en el

exterior; un 21% de empresas extranjeras que adquirieron los artículos de metal norteamericanos de sus subsidiarias o afiliadas en los Estados Unidos y el 21% restante provino de contratistas norteamericanos que no poseían establecimientos para procesamiento de los metales que enviaron al exterior. (25). En consecuencia, como en el caso de la cláusula 807, son las empresas norteamericanas con subsidiarias en el exterior las que más recurrieron a la utilización de la cláusula 806.30.

Aunque las importaciones bajo la cláusula 806.30 —63 millones de dólares en 1966 y 193 millones en 1969— no mostraron incrementos absolutos de la magnitud de los alcanzados por las importaciones bajo la cláusula 807, no obstante eso, la tasa promedio anual de crecimiento de las primeras fue de 45% frente a 23% de las segundas. En cuanto a la fuente de procedencia de las importaciones bajo la cláusula 806.30, al igual también que las importaciones registradas bajo la cláusula 807, la participación de los países en vías de desarrollo era todavía menor en 1969 —sólo el 14% provenía de estos países— en comparación con las provenientes del grupo de los países desarrollados.

Por otra parte, aunque el incremento en las importaciones durante el período 1966-1969

fue mayor en términos absolutos para los países desarrollados —de 63 millones en 1966, ascendieron a 165.9 millones en 1969—, en términos relativos fue menor al ocurrido durante ese periódo para los países en vías de desarrollo: de 200 mil dólares en 1966, las importaciones provenientes de estos países se incrementaron a 26.7 millones en 1969.

En consecuencia estos datos confirman también que a partir de 1966 los países en vías de desarrollo comenzaron a ser utilizados como base de operaciones por las compañías transnacionales norteamericanas interesadas en reducir sus costos de producción.

En el caso de las importaciones registradas bajo la cláusula 806.30, al contrario de lo que ocurre con las importaciones registradas bajo la cláusula 807, el valor agregado en el extranjero fue mayor que el valor libre de impuestos en el caso de los países en vías de desarrollo, cosa que no ocurrió en el caso de los países desarrollados: mientras que en los primeros el 66.3% del valor total de las importaciones está representado por el valor agregado, en los segundos el porcentaje de valor agregado es de 46.4% sobre el valor total. En otras palabras, esto indica que el procesamiento al que estuvieron sujetos los artículos de metal norteamericanos en los países

en vías de desarrollo fue más intenso, es decir, que - las empresas norteamericanas recurrieron aquí a los procesos intensivos en mano de obra para reducir sus costos de producción. (Ver cuadro 5)

En 1969 los principales productos - que entraron a Estados Unidos registrados bajo la cláusula 806.30 fueron partes para avión, las cuales representaron en aquel año al 35% del valor total de las importaciones; papel y productos de aluminio, que en conjunto representaron un 21% y semiconductores con 10.6%.

Canadá es de nuevo —como ocurrió - con las importaciones registradas bajo la cláusula -- 807— el país con mayor participación en las importa-- ciones norteamericanas bajo la cláusula 807; en lo que respecta a los países en vías de desarrollo, México y Singapur se ven superados por las Antillas Holandesas. (Ver cuadro 5)

El informe de la Comisión señala -- que la mayoría de las importaciones provenientes de México en 1969 consistían de rines para automóviles de-- portivos y componentes electrónicos que fueron procesados en Baja California por subsidiarias de compañías - norteamericanas. (26) De cualquier manera las importaciones que entraron a Estados Unidos procedentes de México, registradas por la cláusula 806.30, fueron, en 1969, insignificantes —4.8 millones— en comparación con aquellas registradas bajo la cláusula 807, que co

En conclusión, hemos visto como las diferencias salariales existentes entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo —debido a la imposibilidad de tecnificar totalmente el proceso productivo— se han vuelto fundamentales en la determinación de los costos de las manufacturas producidos por las compañías transnacionales y que las firmas norteamericanas, a principios de los años sesenta, empezaron a enfrentar una creciente competencia externa por parte de firmas extranjeras en el propio mercado norteamericano, misma que las obligó a internacionalizar su proceso productivo para reducir sus costos de producción.

Finalmente, vimos también, particularmente en el caso de la industria de la electrónica, que los productos norteamericanos ensamblados en los países en vías de desarrollo han ganado competitividad frente a las importaciones de productos similares extranjeros.

En el siguiente capítulo estudiaremos, por un lado, las causas que condujeron al gobierno mexicano a establecer un programa de maquiladoras en la frontera mexicana y, por el otro lado, las ventajas comparativas que ofrece esta zona a la industria norteamericana con relación a los países del lejano oriente.

II. LA PROBLEMATICA DE LA ZONA FRONTERIZA NORTE Y EL PROGRAMA DE INDUSTRIALIZACION FRONTERIZO.

1. La zona fronteriza norte: perfil socioeconómico.

La franja fronteriza del norte de México se encuentra integrada por 35 municipios y su población, que en 1960 era de 1.5 millones, ascendía, en -- 1970, a 2.3 millones de habitantes, los cuales representaban el 29.3% de la población de los estados fronterizos y el 5% de la población total del país. (1)

El extremo desempleo y la escasa vinculación de los municipios fronterizos con el resto de la economía nacional son las dos principales características que esa región de México presentaba en la década de los sesentas y presenta todavía en la actualidad. Si en 1960 el desempleo afectaba al 2.4% de la Población Económicamente Activa (PEA), en 1970 éste afectaba entre - el 4 y el 7% de la PEA y el 34.3% de la misma percibía ingresos inferiores al salario mínimo. (2)

El problema del desempleo en la zona -- fronteriza se deriva de la elevada tasa de crecimiento de la población de los municipios fronterizos: entre -- 1961 y 1970 ésta fue de 4.1% —sobresaliendo los munici

pios de Tijuana y Ensenada con un incremento respectivo de 7.5 y 5.9%— mientras que la tasa media nacional fue de 3.4%.(3) La explicación de estas diferencias en las tasas de crecimiento demográfico se encuentra en la desigual intensidad de las corrientes migratorias: mientras que el promedio nacional de migración era de 15.3%, para la zona fronteriza éste era de 29.3%. (4)

Cabría destacar aquí el incremento sin paralelo de la población del estado de Baja California Norte, la cual ascendió de 78,907 habitantes en 1940 a 1.137,900 habitantes en 1970. En 1960 sólo una tercera parte de los habitantes de esa entidad eran originarios de ella. (5)

Como es sabido, las permanentes corrientes de migración hacia la zona norte del país son explicables por la gran atracción que sobre el desempleado (?) mexicano, —principalmente sobre aquél de las áreas rurales de la zona centro del país— ha ejercido y ejerce la demanda de mano de obra que requieren los agricultores del sur de los Estados Unidos. Los estudiosos de este fenómeno han destacado que las variaciones en la intensidad de dichas corrientes migratorias son resultado, tanto del "factor atracción" ejercido por la economía norteamericana, es decir, la mayor o menor demanda de mano de obra, como del factor llamado de "expulsión" por parte de México, o sea, el mayor o menor número de

campesinos desocupados. (6)

Este fenómeno de migración hacia los Estados Unidos, que tenía su explicación legal en el convenio de braceros firmado entre México y los Estados Unidos en 1942, continúa presentándose hasta la fecha y con una intensidad mayor, a pesar de que el convenio concluyó en 1964. Como puede observarse en el cuadro 6, son cientos de miles los inmigrantes "ilegales" que desde 1967, año tras año, son devueltos a México por las autoridades norteamericanas de migración; consecuentemente, son las ciudades fronterizas las que, también año tras año, reciben, por un lado, al flujo de desempleados mexicanos del interior del país y, por el otro, a la mayoría de los inmigrantes que son devueltos por los Estados Unidos. Resultado de este flujo migratorio es el congestionamiento urbano que padecen las principales ciudades fronterizas del norte de México: en 1970, el 85.5% de la población del Estado de Baja California Norte era urbana y el 90% de la misma vivía en las ciudades fronterizas. La zona fronteriza norte sufre, en consecuencia, un desbalance espacial, el cual se manifiesta también en el hecho de que en aquel año el 50% de su población viviera en sus tres principales municipios: Ciudad Juárez, Tijuana y Mexicali. (7)

Si se exceptúa al estado de Baja California Norte, el cual contribuía en 1970 con el 60% de

la producción manufacturera fronteriza, se puede afirmar que la zona fronteriza norte se caracteriza por su escasa industrialización y por el desarrollo acelerado del sector servicios lo cual indica, en opinión de algunos especialistas, el gran desempleo disfrazado imperante en la zona. (8) En tanto que en 1969 la industria extractiva y manufacturera ocupaba al 17% de la PEA —la media nacional es del 18%— el sector servicios y comercio ocupaba, en aquel mismo año, al 46% de la PEA, contra 32% a nivel nacional. (9)

Aunado al bajo nivel de industrialización, la zona fronteriza norte se encuentra débilmente integrada y comunicada con el resto de la economía del territorio nacional y, en contrapartida, fuertemente vinculada a los Estados Unidos. En 1960, por ejemplo, los 9 mayores municipios fronterizos realizaban transacciones con los Estados Unidos por valor de más de 9,600 millones de pesos y, en cambio, las transacciones con el interior de México eran menores a los 5,000 millones de pesos; en ese mismo año, solamente Nuevo Laredo, Nogales y Piedras Negras realizaban mayores intercambios con el interior de México que con los Estados Unidos. (10)

Es sobre todo para el aprovisionamiento de maquinaria y equipo, aunque también, en casos extremos, para la prestación de servicios básicos que la zo

na fronteriza norte se ve obligada a recurrir hacia el exterior. Un caso extremo, por ejemplo, es el de la - ciudad fronteriza de Agua Prieta, Sonora la cual, en - 1970, dependía, para los servicios de gas butano, telé fono y energía eléctrica, de compañías norteamerica -- nas. En un estudio realizado sobre esa población, se - señala que en 1967 "el gobierno municipal recibió -- 27,195 pesos de la Compañía de Luz por los derechos de explotación de corriente eléctrica en la ciudad, y pa gó 77,703 pesos por concepto de alumbrado público".(11)

Lo que es más grave es que, dada la -- ausencia de productos nacionales a precios competiti-- vos, la población de los municipios fronterizos por lo general adquiere los bienes que consume en los centros comerciales de las ciudades fronterizas norteamerica - nas. En 1968, por ejemplo, el 84% de las familias de - Mexicali realizaban compras en los Estados Unidos de - manera habitual: la mitad de éstos una vez por semana y una tercera parte diariamente. (12)

Manifestación de la rápida vinculación de la zona fronteriza norte con la economía norteameri cana es que los egresos, por demanda de productos y -- servicios extranjeros que en 1950 era de sólo 76.5 mi- llones de dólares, ascendía, en 1968, a 450.4 millones y que, entre 1955 y 1970, el coeficiente de retención de divisas, favorable para México, decreciera, entre

esas dos fechas, de 42.2 centavos de dólar a 33.4 centavos. (13)

Cabría señalar, por último, que hasta 1965, los ingresos por concepto de transacciones fronterizas crecieron a un ritmo mayor que los egresos pero que, a continuación, durante el periodo 1965-1972, el incremento de los primeros —11.4%— fue inferior al de los segundos —12.4%—. (14)

2. El establecimiento del Programa de Industrialización Fronterizo (PIF).

Es hasta 1961, con la creación del Programa Nacional Fronterizo (PRONAF), que el gobierno federal elabora una política tendiente a promover el desarrollo de las actividades económicas en la zona fronteriza norte, buscando al mismo tiempo la integración económica de aquella zona con el interior del país.

Con anterioridad a esa fecha, el gobierno federal se había limitado a establecer un régimen fiscal especial —el régimen de zonas y perímetros libres— para que los habitantes de la zona fronteriza del noroeste del país pudieran adquirir en las ciudades norteamericanas colindantes con México, artículos y productos norteamericanos que todavía no se produjeran en el país o que, debido a otros factores, no llegaran todavía a los mercados fronterizos.

Uno de los objetivos que el gobierno se fijó al establecer las zonas de privilegio fiscal —que hasta la fecha subsisten— fue el de aumentar la población de los municipios fronterizos. De esta manera, entre 1930 y 1940, el gobierno federal esta--

bleció los perímetros libres de Tijuana, Ensenada, Mexicali, Tecate y San Luis Río Colorado, la zona libre parcial del Estado de Sonora —que comprende la zona que va desde Punta Peñasco hasta Sonoíta— y la zona libre de Baja California, que abarca a toda la península. (15)

A partir de 1961 —con la creación de PRONAF— con los fines de fortalecer los nexos económicos entre la zona fronteriza norte y el resto del país, y de fomentar el turismo norteamericano hacia la zona, el gobierno federal realizó inversiones en servicios públicos e infraestructura turística —conceptos en los que, hasta 1969 se habían invertido 500 millones de pesos— y otorgó estímulos de tipo fiscal a las empresas nacionales que abastecieran el mercado fronterizo, además de reducciones de un 25% y de hasta un 50% en los fletes de las mercancías que fueran enviados a aquel. (16)

Pero apenas tenía unos años de haberse puesto en marcha el PRONAF cuando es cancelado el convenio de braceros con los Estados Unidos, produciéndose un desempleo súbito de unas 200 mil personas: como resultado de ello, en algunas ciudades fronterizas la desocupación afectaba entre el 40% y el 50% de la mano de obra. (17) Dada la gravedad del problema y ante la ausencia de una mínima base industrial que -

absorbiera aunque fuera parcialmente a la mano de obra desocupada, el presidente Díaz Ordaz busco renovar, - sin conseguirlo, el convenio de braceros. (18)

Es entonces que algunos industriales norteamericanos invitan a Octaviano Campos Salas, Secretario de Industria y Comercio, para que visite las plantas ensambladoras norteamericanas establecidas en el lejano oriente. El propósito de esta invitación -- era claro: con ella, aquellos buscaban obtener el beneplácito del gobierno mexicano para establecer un -- programa de maquiladoras en la zona fronteriza norte, con base en plantas ensambladoras norteamericanas, similar a los que ya funcionaban en Hong Kong y Taiwan. (19)

Cabría señalar aquí que ya en 1964 algunas empresas norteamericanas, en combinación con empresas mexicanas y al amparo del régimen de zona libre, realizaron bajo el sistema de plantas "gemelas" —una planta en Estados Unidos y otra en México— operaciones de ensamble en Tijuana, desde la cual reexportaron a los Estados Unidos manufacturas por valor de 2.4 millones de dólares. (20)

Ahora, con el propuesto programa de - maquiladoras, los industriales norteamericanos buscaban transladar parte de su proceso productivo —aquel intensivo en mano de obra— hacia la frontera norte -

de México, tal y como lo hacían con los países del lejano oriente, sin tener que asociarse con capital extranjero, en este caso, con capital mexicano.

Aunque esto significaba una concesión sin precedentes al capital extranjero, el gobierno mexicano no quizo en esos momentos rechazar la proposición de los industriales norteamericanos para abatir el desempleo en la zona norte del país. Por consiguiente, en mayo de 1965, el gobierno dio a conocer el "Programa de Industrialización Fronterizo" (PIF), el cual oficialmente fue denominado "Programa de Aprovechamiento de la Mano de Obra Sobrante a lo largo de la Frontera con Estados Unidos".

Mediante el PIF, las compañías transnacionales norteamericanas, particularmente las de la industria de la electrónica, y el gobierno mexicano buscaron obtener, las primeras, una oferta de mano de obra barata y, el segundo, resolver el problema específico del desempleo que se presentaba en la frontera norte. "En su forma más simple", explicó un funcionario de la Secretaría de Industria y Comercio en los Estados Unidos,

> ...este programa es un esfuerzo del gobierno mexicano tanto para resolver los problemas del área fronteriza .... como para hacer factible una reducción en los costos de las manufacturas para los inversionistas extranjeros, principalmente norteamericanos. Este programa deberá ofrecer a los fabricantes norte

> americanos oportunidades para crear nuevos mercados, expandir los ya existentes y recobrar aquellos ya perdidos. (21)

Sin embargo, como veremos más adelante, para 1970 se podía constatar que el PIF no podía contribuír más que minimamente a resolver los problemas de la zona fronteriza norte, en gran medida porque las empresas maquiladoras trabajaban con mano de obra femenina en porcentajes entre 70% y 90%, siendo que el desempleo en la frontera norte —y en México en general— era, y es en la actualidad, masculino.

En cambio, para las compañías norteamericanas, el programa resultó ser un "éxito" pues mediante éste lograron reducir sustancialmente sus costos de producción: a finales de los años 60 el salario mínimo en la zona fronteriza norte variaba, según el lugar, entre 3.52 y 5.52 dólares por día, frente a 25.12 dólares en los Estados Unidos. (22)

Los empresarios norteamericanos, mejor que nadie, conocían las ventajas que les reportaba el establecer plantas de ensamble en la frontera mexicana, por lo que el programa no requirió, en consecuencia, de un aparato publicitario para que grandes empresas norteamericanas como la Litton Industries, Transitron, Motorola, Fairchild, Hughes Aircraft, y General Electric, trasladaran sus operaciones de ensamble a México.

Las expectativas que los empresarios norteamericanos tenían en torno al programa fueron, desde un principio, enormes; en 1966, cuando se inició el programa, la firma consultora norteamericana Arthur D. Little —la cual diseñó algunos de los parques industriales establecidos bajo el PIF— había publicado ya un estudio sobre la mano de obra en la frontera mexicana en el que señalaba que ésta podía ser incrementada rápidamente

> ...mediante una mayor utilización de la mano de obra femenina (sólo 1/5 parte de la fuerza de trabajo es femenina en la actualidad), mediante la conversión al trabajo industrial del trabajo del sector servicios y agrícola de bajos ingresos, y a través de la atracción de una inmigración adicional del centro de México. (23)

Ahora veamos cuales son las ventajas "comparativas" de la zona fronteriza con relación a los países del lejano oriente.

3. Las ventajas comparativas de la zona fronteriza norte.

En un estudio realizado por la Cámara Americana de Comercio en 1969, que abarcó a 63 compañías maquiladoras norteamericanas, se señala que todas consideraron los bajos costos de la mano de obra como su principal razón para establecerse en México (24); sin embargo —como se puede observar en el cuadro 7— los costos de la mano de obra, aunque inferiores a los norteamericanos, eran en aquel año superiores a los de Hong Kong y Taiwan.

Es, en consecuencia, por la contigüidad geográfica con los Estados Unidos, y no sólo por el nivel de salarios que los industriales norteamericanos consideraron como una alternativa más atractiva el establecer plantas de ensamble en la frontera mexicana, en lugar de hacerlo en el lejano oriente, pues aquella ofrecía una serie de ventajas con respecto de Hong Kong y Taiwan que compensan los salarios mayores que se pagan en México.

En primer lugar, cabría considerar los costos del transporte que resultan de establecer una planta maquiladora en el lejano oriente, los cuales son mayores a medida que aumenta el volumen y el

peso de la carga que es exportada y reimportada de la planta maquiladora.

El problema del abastecimiento de las plantas maquiladoras es también otro factor importante que debe ser considerado: aquellas requieren una serie de insumos, además de los componentes de fabricación, que si son enviados directamente desde los Estados Unidos, se traduce en costos adicionales para el productor, además del tiempo que es empleado —mayor a medida que son más largas las distancias— para el embarque de los mismos. Es por ello que las plantas maquiladoras establecidas en el lejano oriente utilizan un mayor porcentaje de insumos extranjeros en comparación con las plantas maquiladoras establecidas en la frontera norte de México, (ver cuadro 4) pues éstas pueden ser rápidamente abastecidas desde los Estados Unidos por los productores de componentes y materiales norteamericanos, los cuales se encuentran cercanos a la frontera mexicana. (25)

Una tercera ventaja, igualmente importante, estriba en que los servicios de entrenamiento de mano de obra y reparación y mantenimiento de las plantas maquiladoras pueden ser proporcionados directamente desde los Estados Unidos, por personal norteamericano; esto resulta más costoso y no es siempre posible hacerlo en el caso de las empresas maquilado-

ras establecidas en los países del lejano oriente.

Finalmente, el establecimiento de --- plantas "gemelas" a uno y otro lado de la línea fronteriza, que permite la supervisión de todo el proceso productivo por un sólo personal directivo, representa una ventaja que sólo la frontera mexicana podía —y - puede— ofrecer a las industrias norteamericanas que internacionalizan su producción.

La estabilidad política, aunque fac-- tor de otro tipo, también fue tomado en cuenta por -- los inversionistas norteamericanos; cabría señalar, - por ejemplo, que en 1967 los brotes de terrorismo comunista en Hong Kong hicieron dudar a los empresarios norteamericanos acerca de la conveniencia de conti -- nuar estableciendo plantas de ensamble en aquel puerto. (26)

Por otra parte, las inversiones norte americanas en Taiwan, aunque reportaban indudables be neficios para la industria norteamericana, ello sin - embargo, en algunos casos, ya no permitía tampoco enfrentar a la competencia japonesa, pues ésta utilizaba también dicho territorio para reducir sus costos - de producción en los bienes manufacturados que exportaba a los Estados Unidos. El estudio realizado por la Comisión de Aranceles señala que es la creciente - inversión japonesa en Taiwan lo que explica que el va

lor libre de impuestos de las importaciones norteamericanas de productos provenientes de aquella isla —y registradas bajo la cláusula 807— descendiera de 50% en 1966 a 37% en 1969. (27)

En consecuencia, es por todas estas razones que México representó una alternativa más atractiva que el lejano oriente para las firmas norteamericanas que a partir de la segunda mitad de la década de los 60 internacionalizaron su proceso productivo.

Es sin embargo el número de plantas que desde el inicio del programa se estableció en la frontera mexicana lo que constituye el indicador más evidente del interés norteamericano por la zona fronteriza norte: tan sólo 9 meses después de iniciado el programa, el Secretario de Industria y Comercio informaba que ya se encontraban inscritas 22 empresas ensambladoras, las cuales proporcionaban ocupación a 3,113 obreros, esperándose que una vez que operaran en condiciones normales dieran ocupación a 6,663 trabajadores. (28)

En 1969, eran ya 147 el número de empresas establecidas en la frontera norte bajo el PIF y 17,000 el número de empleados; de ellas provino el 30% —145.2 millones de dólares— de las importaciones que en ese año entraron a los Estados Unidos —re

gistradas bajo la cláusula 807— provenientes de los países en vías de desarrollo, las cuales ascendían a 366.5 millones de dólares, y de aquellas provenía -- también el 45.1% (138.2 millones de dólares) del incremento total de las importaciones provenientes de aquel grupo de países que se generó durante el periodo 1966-1969.

El informe de la Comisión de Aranceles señala que dentro de las importaciones norteamericanas registradas bajo la cláusula 807, fueron las provenientes de México las que más rápido crecieron; en 1969, México era ya el tercer exportador a Estados Unidos, después de Canadá y Alemania, de productos registrados bajo la cláusula 807 y ocupaba el -- primer lugar si se atiende al valor de componentes - norteamericanos reexportados a los Estados Unidos.-- (ver cuadro 3).

Es evidente pues, que durante el periodo 1966-1969 ocurrió una expansión acelerada de - las firmas ensambladoras norteamericanas, que los -- países en vías de desarrollo se convirtieron de esta manera en exportadores o, mejor dicho, en reexportadores de manufacturas y que de la frontera mexicana venían el grueso de las importaciones norteamericanas que en 1969 entraron a los Estados Unidos provenientes de aquel grupo de países.

De este modo, así como el programa de braceros había sido una respuesta a las necesidades - de la agricultura del sur de los Estados Unidos, el - programa de industrialización fronterizo venía ahora a atender las necesidades de la industria transnacional norteamericana. Pero las ventajas de este último programa con respecto del primero eran mayores pues, debido a la internacionalización de la producción, la mano de obra contratada por las compañías norteamericanas era pagada a precios sustancialmente menores a los pagados en Estados Unidos por trabajos similares; además, como ya vimos, los industriales norteamericanos contaban con el respaldo de una legislación favorable para efectuar sus actividades de ensamble fuera del territorio norteamericano.

III. LAS REACCIONES NORTEAMERICANAS EN TORNO AL PROGRAMA DE INDUSTRIALIZACION FRONTERIZO.

1. La reacción de los sindicatos norteamericanos.

El que el gobierno mexicano permitiera a las firmas norteamericanas establecer plantas de ensamble a lo largo de los tres mil kilómetros de frontera que tiene México con los Estados Unidos fue desde un principio considerado por los sindicatos norteamericanos como un "abuso" del gobierno mexicano: éste, aprovechándose de la diferencia de salarios que prevalecía entre uno y otro lado de la frontera —sostenía la confederación norteamericana de sindicatos— alentaba a las firmas norteamericanas a establecer plantas de acabado en la frontera mexicana, contribuyendo de esta manera a agravar el problema del desempleo en los Estados Unidos.

En consecuencia, la confederación norteamericana de sindicatos (AFL-CIO) se propuso combatir y denunciar el programa de industrialización fronteriza. En una resolución política titulada "abusos del programa mexicano de industrialización", elaborada por la AFL-CIO en su séptima convención

constitucional, en diciembre de 1967, se acordó solicitar al congreso y al gobierno norteamericano que -- buscaran limitar "...a través de impuestos, comercio y otros mecanismos adecuados" las exportaciones norteamericanas de capital que tuvieran por objeto establecer plantas de ensamble en México. (1)

Asimismo, la AFL-CIO exigió la supresión de la cláusula 807 de la legislación arancelaria norteamericana pues ésta funcionaba de hecho como un subsidio, y por lo tanto, como un estímulo a las exportaciones norteamericanas de capital que tenían por objeto transladar parte del proceso productivo hacia el exterior de los Estados Unidos. Estas exportaciones de capital eran responsables además, sostenía la AFL-CIO, de las dificultades afrontadas por la balanza de pagos norteamericana y contribuían a incrementar el monto y el volumen de las importaciones norteamericanas.

En 1968, sin embargo, los sindicatos norteamericanos hicieron una pausa en sus ataques al programa de industrialización fronteriza, pausa que - fue interpretada por el secretario de Industria y Comercio como una señal de que aquel ya no suscitaría - en lo futuro ataque alguno por parte de los grupos de interés norteamericano: "Debido al convencimiento de que el programa ... no producirá un movimiento masivo

de fábricas estadounidenses hacia nuestro país, —señaló el funcionario mexicano—, los industriales, comerciantes y obreros estadounidenses han manifestado su apoyo al mismo". (2)

Evidentemente, la afirmación del funcionario mexicano era un tanto apresurada y carente de fundamentación; a principios de 1969 los sindicatos norteamericanos reiniciaron con mayor intensidad sus ataques contra el programa de industrialización fronteriza. La AFL-CIO señalaba que mientras que los estados fronterizos enfrentaban niveles de desempleo superiores al promedio nacional en los Estados Unidos, el gobierno norteamericano, a través de la cláusula 807, subsidiaba las exportaciones de capital a México.

Como muestra de su inconformidad, los sindicatos norteamericanos estaban ahora dispuestos a ejercer presiones sobre las empresas norteamericanas que habían establecido plantas de ensamble en México e incluso "...a iniciar campañas para tratar de convencer a los consumidores norteamericanos de no adquirir productos ensamblados o acabados en las maquiladoras fronterizas". (3)

Las inquietudes obreras trascendieron por fin el ámbito meramente sindical y fueron recogidas por los congresistas Mills y W. S. Green, los cua

les presentaron ante la cámara de representantes, en marzo de 1969, un proyecto de ley tendiente a eliminar la cláusula 807 de la legislación arancelaria -- norteamericana. El último de los congresistas mencionados, al presentar el proyecto de ley manifestó que la aplicación de la cláusula 807 no era correcta, ya que lo único que se pretendía con ella era subsidiar el translado del proceso productivo fuera de los Estados Unidos, esto último con el objeto de evitar - los altos salarios fijados en ese país. Esto, destacó el congresista, "...es sobre todo cierto en el caso de México, en donde se ha aceptado una política - de desarrollo fronterizo como extensión de la política de buena vecindad". (4)

Las reacciones en contra de lo que - era considerado como un subsidio a las exportaciones de capital y como una concesión hecha a México a costa de los obreros norteamericanos fueron expresadas en repetidas ocasiones y por diversos conductos ante el presidente Nixon, principalmente por aquellos sindicatos que se habían visto más afectados por las importaciones y/o por el establecimiento de plantas -- norteamericanas de ensamble en el exterior. El presidente del sindicato de trabajadores electricistas, - por ejemplo, en un telegrama a todas luces alarmista, enviado a la casa blanca, señalaba que sólo en--

tre 1966 y 1968, se habían perdido 48 000 empleos en la fabricación de aparatos de radio y de televisión y sus partes como resultado del programa de indus -- trialización fronteriza, y llegaba incluso a formu-- lar acusaciones en contra de algunos miembros del go bierno por estar colaborando con el programa mexica- no. (5)

No vamos a comentar ahora las afirma ciones que señalan que el programa de industrializa- ción fronteriza es un programa destinado a ayudar a México por parte del gobierno norteamericano, como - una extensión de la política de buena vecindad; el - programa, como hemos visto, responde a necesidades - muy concretas de la industria norteamericana y no, - como veremos más adelante, a problemas particulares del desempleo en México.

Por ahora, sólo nos interesa desta-- car la actitud asumida por los sindicatos norteameri canos ante el fenómeno cada vez más común de las plan tas de ensamble que emigran hacia el exterior de los Estados Unidos. Para la AFL-CIO el problema consiste en que los capitalistas norteamericanos han "descu-- bierto" la manera de aumentar sus beneficios recu -- rriendo a la superexplotación de los trabajadores de los países en vías de desarrollo. Los líderes de la AFL-CIO señalan, además, que el establecimiento de

plantas de ensamble en el exterior tiende a eliminar el sistema de libre competencia dentro de los Estados Unidos, al obligar al competidor interno a internacionalizar a su vez, el proceso productivo o, de lo contrario, verse desplazado por las firmas cuyos costos de producción son menores. En consecuencia, concluye el análisis de los sindicalistas norteamericanos, la dinámica de este proceso favorece el desplazamiento cada vez mayor de la producción, y por lo tanto del empleo, hacia el exterior de los Estados Unidos. (6)

Evidentemente, los señalamientos hechos por la AFL-CIO son correctos, pero de ellos se desprende que ésta ignora o, lo que es más probable, quiere ignorar que tanto la progresiva eliminación de la competencia como la exportación de capitales —esto último con el objeto de aumentar la tasa de ganancias— son características inherentes al desarrollo del capitalismo en su fase actual, características que, de sobra está el señalarlo, fueron observadas y apuntadas por Lenin hace ya sesenta años.

Es cierto, sí, que la cláusula 807 significa un subsidio para las transnacionales norteamericanas, pero son las diferencias de salarios y no aquella lo que "motiva" a las empresas norteamericanas a transladar parte de su proceso productivo fuera de Estados Unidos; la supresión de la menciona

da cláusula sólo pondría fin al acceso preferencial con que cuentan las importaciones que realizan las empresas norteamericanas que han internacionalizado su proceso productivo frente a las importaciones -- "extranjeras", pero sin frenar la dinámica propia a dicho proceso.

El problema al que se enfrentan los obreros norteamericanos, —y esto se aplica al proletariado de los países capitalistas en general—, es el de cómo hacer frente a la movilidad del capital pues ahora, debido a la posibilidad que existe para las empresas de internacionalizar el proceso - productivo, los empresarios pueden amenazar a sus - obreros con transladar operaciones fuera de los Estados Unidos si estos hacen demandas "excesivas". - (7) Es a este problema al que los obreros norteamericanos no han sabido todavía responder.

2. <u>Los argumentos en contra del proteccionismo</u>.

Antes de proseguir con la descripción de las reacciones suscitadas en torno al programa de industrialización fronteriza, convendría presentar -- aquí, en forma suscinta, los puntos de vista de los - partidarios de la liberalización del comercio y de la internacionalización del proceso productivo. (8).

Los que en Estados Unidos defienden - la liberalización del comercio internacional, —y que, en esa medida, reflejan el punto de vista de las compañías transnacionales—, (9) coinciden en que la actitud de los obreros norteamericanos se ha caracterizado por su alarmismo y por su cortedad de visión; es cierto, señalan, que las crecientes importaciones han dejado sin empleos a muchos obreros norteamericanos, sobre todo en las industrias intensivas en mano de -- obra y es natural también que los lideres obreros se preocupen por este problema, pero, —agregan—, si se hace un balance de los costos y de los beneficios que se traducen de esta liberalización del comercio, se - debe concluír que los últimos pesan más que los primeros; los desempleados por las crecientes importaciones —y por la internacionalización de la producción—

son una proporción insignificante dentro de la fuerza laboral de los Estados Unidos, (10) y más insignifi-- cante aún si se considera que como resultado de la li beralización del comercio se fortalece el sistema de libre competencia a nivel internacional y se desplaza en consecuencia a los productores ineficientes, que-- dando como único benefi ciado el consumidor, el cual puede a cambio pagar para ayudar a reubicar en un nue vo trabajo a aquellos obreros que han perdido su em- pleo. (11)

Del mito del fortalecimiento de la li bre competencia, los apologistas de la libertad de co mercio pasan al de las ventajas comparativas: la nece sidad de una producción conjunta entre naciones indus trializadas y naciones pobres, señalan, es estableci- da por la "lógica económica", de que cada país "...pue de aportar algo que el otro tanto necesita: capital y tecnología por parte de los países ricos; mano de -- obra abundante y barata por parte de las áreas subde- sarrolladas". (12)

Otra ventaja que se deriva de la in-- ternacionalización del proceso productivo, agregan, - estriba en que los países desarrollados pueden dedicar su fuerza de trabajo a la producción de componentes - que requieren de alta tecnología y de trabajo califi- cado, aumentando de esta manera la productividad y el

ingreso de los trabajadores y consumidores de estos países. (13)

Hay otros autores que en sus razonamientos en favor de la internacionalización del proceso productivo van todavía más lejos y, de la esfera de lo económico —la "lógica" del desarrollo capitalista— pasan a la esfera moral. Un autor norteamericano, por ejemplo, señala que las empresas de los países desarrollados, mediante la internacionalización de la producción, pueden contribuir a resolver los problemas económicos de los países en vías de desarrollo y que los obreros que se oponen a ella reflejan una actitud egoísta pues, agrega, "las fuerzas detrás del fenómeno de las plantas que emigran están actuando directamente en el interés inmediato del tercer mundo y, por ello, toda interferencia será positivamente hostil para el pobre del mundo". -- (14).

De esta manera las "ventajas comparativas" de los economistas se han transformado, en la mente de los humanistas de los países desarrollados, en "ayuda" de los países ricos —de sus compañías - transnacionales— a los países pobres. Esta ayuda, - advierten algunos con preocupación, debe ser proporcionada ya, pues el no hacerlo ahora podría acarrearles consecuencias negativas para los primeros. En es

te sentido D. W. Baerresen, señala que

> los Estados Unidos tienen una responsabilidad en fomentar los esfuerzos de México para proveer con empleos a su gente. Esa responsabilidad existe a causa de la dependencia económica (de las ciudades fronterizas) y de las posibles repercusiones adversas para los Estados Unidos si resultan infructuosos esos esfuerzos. (15)

3. La defensa del programa de industrialización fronteriza.

Cuando en agosto de 1969 el presidente Nixón ordenó a la Comisión de Aranceles de los Estados Unidos que iniciara una investigación sobre -- las cláusulas 807 y 806.30 de la legislación arancelaria norteamericana, la AFL-CIO creyó haberle ganado la batalla a las compañías transnacionales.

En México el gobierno comenzó a mostrar preocupación por las consecuencias adversas que para el programa de maquiladoras podría tener una recomendación de la Comisión favorable a la supresión de la Cláusula 807 o, peor aún, una recomendación -- tendiente a establecer algún tipo de bloqueo en contra de aquel, como lo demandaban los sindicatos norteamericanos.

El Secretario mexicano de Relaciones Exteriores expresó, a finales de 1969, en defensa del programa de maquiladoras, que "el territorio nacional no dará cabida a ningún extranjero que pretenda violar la ley laboral de su país". (16)

La posición asumida por el gobierno mexicano fue la de que México estaba actuando "legalmente" y que no buscaba acoger a empresas "escapis-

tas" que transladan sus plantas de Estados Unidos a México con el propósito de evitar los altos salarios que se pagan en aquel país; por el contrario, se señalaba que la admisión de las empresas al programa mexicano de maquiladoras estaba basado en una política de selección previa a fin de que sólo pudieran participar en el programa aquellas empresas que, debido a la competencia externa, se veían obligadas a recurrir al establecimiento de plantas de ensamble fuera de los Estados Unidos. (17)

La idea de "seleccionar" las empresas a las que les sería permitido establecerse en la frontera norte, provenía al parecer de la embajada norteamericana en México. Fulton Freeman, embajador norteamericano en México entre 1964 y 1969, señala que -- cuando el programa mexicano se inició en 1965, "nosotros en la embajada estabamos naturalmente esperanzados de que tuviera éxito" y, por lo mismo, —agrega—, conscientes de las reacciones desfavorables que el -- anuncio del programa pudiera traer consigo en los Estados Unidos,

> le sugerimos al gobierno mexicano que - ejerciera cuidado en la selección de las compañías norteamericanas que les sería permitido participar en el programa a -- fin de que México no pudiera ser legítimamente criticado por albergar industrias escapistas. Sugerimos que las empresas - fueran admitidas en el programa cuando - transladaran sus operaciones del exte -- rior de los Estados Unidos a México, o -

> cuando la continuación de todas sus operaciones en Estados Unidos habría estado predestinada al fracaso a causa de la -- competencia externa. (18)

Es difícil imaginar que las grandes - empresas norteamericanas que comenzaron a establecerse en la frontera mexicana a partir de 1966 reunieran alguna de las dos exigencias formuladas por el embajador Freeman, o imaginar a los funcionarios mexicanos negando solicitudes de admisión en el programa fronterizo a las empresas que no reunían ninguna de las dos condiciones. (19)

Mientras tanto, en los Estados Unidos, la situación económica empeoraba. Por dos semestres - consecutivos —el último de 1969 y el primero de 1970— el producto nacional había declinado al mismo tiempo que se mantenía y tendía a incrementarse el - ritmo inflacionario, lo cual hacía pensar a los observadores que la economía norteamericana se encontraba en una fase de recesión con inflación; ello necesariamente repercutía en el nivel del desempleo, el cual, en sólo medio año, de noviembre de 1969 a abril de -- 1970, había aumentado en número de 600 000, afectando en esta última fecha a 3.5 millones de trabajadores. (20)

Esta situación difícil por la que -- atravesaba la economía norteamericana había fortaleci

do la actitud proteccionista de la AFL-CIO, la cual, en mayo de 1970, obtuvo que la Comisión de Aranceles iniciara un debate "sobre la necesidad de aplicar el impuesto de importación sobre el valor total de los productos importados desde México". (21) La AFL-CIO, en consecuencia, envió su propio informe a la Comisión, en el que resaltaba que el programa de industrialización mexicano no sólo no contribuiría a resolver los problemas del desempleo en la frontera mexicana con los Estados Unidos, sino que, por el contrario, haría que el flujo migratorio del interior de México hacia ésta se volviera más intenso, lo --- cual crearía mayores presiones por parte de los "ilegales" mexicanos. (22)

Los defensores norteamericanos del - programa de industrialización fronteriza, por su parte, tampoco perdieron su tiempo; ya con anterioridad a mayo de 1970 comenzaron a publicarse artículos en revistas del sur de los Estados Unidos en los que se resaltan los efectos benéficos que, para los Estados Unidos y para los estados fronterizos en particular, se derivan de la existencia del programa mexicano de maquiladoras.

En estos artículos, que reflejan los intereses de la comunidad de negocios de las ciudades fronterizas norteamericanas, se señala que la ca

si totalidad de los servicios y materiales que demandan las plantas maquiladoras para mantenerse en funcionamiento, incluídos el transporte de los componentes que son enviados y que regresan de la frontera mexicana, son proporcionados por compañías y por transportes norteamericanos; que el programa mexicano ha requerido incluso la construcción de plantas gemelas del lado norteamericano para complementar las operaciones de las plantas de acabado establecidas en México, con lo cual se ayuda a combatir el problema del desempleo en los condados fronterizos norteamericanos; que desde el establecimiento del programa, la actividad bancaria se había visto agilizada como resultado del incremento ocurrido en los depósitos de los bancos del sur de los Estados Unidos, los cuales financiaron en gran parte las inversiones en las plantas gemelas.

Finalmente, se señala también que el establecimiento del programa tiene efectos favorables para el comercio de las ciudades fronterizas: "los empresarios norteamericanos, —se destaca en un artículo— han comprendido, desde hace ya mucho tiempo, que el ingreso y el empleo en México también tiene repercusiones en el comercio al menudeo de Estados Unidos". (23)

A principios de 1970, el alcalde de -

El Paso Texas, acudió ante la Comisión de Aranceles - para declarar que el programa había contribuído a mejorar y desarrollar la región fronteriza de Texas, -- una de las más pobres de Estados Unidos, y que de tomarse medidas en contra de aquel las empresas maquiladoras "simplemente transferiran sus operaciones a Japón, Hong Kong, Formosa o España". (24)

El Presidente de la Asociación de Ciudades Fronterizas México-Norteamericanas, por su parte, declaró que como resultado del programa se habían creado 3,500 nuevos empleos en el Estado de Arizona y 3,250 en el de Sonora, México. (25)

A estas declaraciones deben agregarse las provenientes de parte de la embajada y de los consulados norteamericanos en México y, también, las provenientes del sector empresarial norteamericano en México, éstas últimas expresadas a través de la Cámara Americana de Comercio de la Ciudad de México.

Además de hacer una defensa legal del programa —que ninguna planta escapista se había establecido en México— la embajada y el sector empresarial norteamericano en México agregaron también razonamientos de tipo económico: muchas empresas norteamericanas, —señalaron—, como resultado de los acuerdos de la ronda Kennedy, de reducción de los aranceles a la importación, se verán obligadas a recurrir al esta

blecimiento de plantas de ensamble fuera de los Estados Unidos con el fin de reducir sus costos de producción; por sus efectos, concluían, el programa mexicano es el que resulta más ventajoso para este país. -- (26)

En síntesis, los defensores norteamericanos del programa de industrialización fronteriza le hicieron ver a la Comisión de Aranceles que el tomar medidas en contra de éste sólo tendría por consecuencia que las firmas norteamericanas transladaran - sus operaciones de ensamble hacia los países del lejano oriente, poniendo fin, de esta manera, a los efectos de encadenamiento que el programa mexicano había contribuido a producir en la economía de las ciudades fronterizas con México.

4. Las recomendaciones de los comisionados.

El estudio de la Comisión de Aranceles, publicado en septiembre de 1970, se mostró en favor de la mantención de las cláusulas 807 y 806.30 de la ley arancelaria norteamericana.

La Comisión señaló que la supresión de estas dos cláusulas tendría efectos diversos sobre el productor extranjero y sobre el productor estadounidense: el primero, —señaló aquella—, podría o bien sustituir los componentes norteamericanos por componentes extranjeros en los productos que exporta a los Estados Unidos, o continuar incorporando los primeros en el caso en que estos fueran de mejor calidad y/o satisfacieran mejor los requisitos exigidos por las autoridades norteamericanas.

En cuanto al productor estadounidense, con plantas de ensamble en el exterior, se señala en el estudio, este continuará utilizando componentes norteamericanos si logra transferir el aumento en el costo de las importaciones al comprador; en el caso en que los impuestos adicionales afecten el margen de ganancias del productor o afecten su posición competitiva las posibilidades que se le abren a éste son, entre otras, terminar con las operaciones en el extranjero o continuar con dichas operaciones pero utilizan

do componentes extranjeros —en lugar de estadouniden ses— o aumentar el número de operaciones de manufactura en los países de bajos salarios.

El informe de la Comisión concluye que la supresión de las cláusulas 807 y 806.30 —la supresión de una sóla de estas cláusulas se señala, no tendría sentido— no reduciría el volumen de las importaciones norteamericanas pero sí reduciría en cambio el porcentaje de componentes norteamericanos incorporados en dichas importaciones, lo cual traería efectos adversos para la balanza comercial norteamericana; según cálculos de la propia Comisión —no se señala como fueron realizados— las exportaciones de componentes norteamericanos para ser usados bájo las cláusulas 807 y 806.30, si son suprimidas éstas, se reducirían entre 180 y 250 millones de dólares, en tanto que las importaciones norteamericanas lo harían sólo entre 30 y 50 millones de dólares, resultando, en consecuencia, un déficit adicional en la balanza comercial norteamericana de entre 150 y 200 millones de dólares. (28)

Por otra parte, señala el informe, los efectos sobre el empleo serían casi núlos y posiblemente desfavorables para los Estados Unidos porque muy pocos de los empleos generados por las plantas norteamericanas de ensamble en el exterior —121,000 en 1969 según la Comisión— regresarían a los Estados

Unidos como resultado de la abolición de las cláusu - lasy podría ser mayor en todo caso el número de em -- pleos perdidos entre los trabajadores que en 1969 laboraban —37,000 según la Comisión— en la producción de componentes que son exportados a las plantas de ensamble y/o que efectuaban operaciones de procesamiento adicional en los productos que entraron a Estados Unidos bajo éstas dos cláusulas. (29)

El informe de la Comisión no hacía -- ningún comentario en particular sobre el programa de industrialización fronterizo y se limita simplemente a repetir la tésis sostenida oficialmente por México:

> ...los funcionarios del gobierno mexicano —se señala en el informe— han declarado que....el programa pretende impulsar el - establecimiento de plantas procesadoras - que de otra manera se hubieran establecido en países de bajos salarios del lejano oriente, cuyos productos compiten cada - vez más con los norteamericanos. (30)

Con este informe, la Comisión daba - luz verde a las actividades de las plantas norteamericanas de ensamble en el exterior, y al programa de industrialización fronteriza en particular.

IV. LA POLITICA OFICIAL DE CONCESIONES A LAS INDUSTRIAS MAQUILADORAS.

1. Antecedentes.

Lo que más sorprende al estudiar el aspecto legal del Programa de Industrialización Fronteriza, es, precisamente, la ausencia hasta 1971 de un marco legal en torno a las empresas maquiladoras: entre 1965 y 1971, las únicas disposiciones al respecto, eran los dos oficios que en junio de 1966 se turnaron la Secretaría de Industria y Comercio y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que preveían que empresas extranjeras o nacionales realizaran operaciones de maquila con base en maquinaria importada y componentes y materias primas extranjeras, dentro de una franja de 20 kilómetros a lo largo de la zona fronteriza norte; las industrias maquiladoras podían internar también, mediante permisos concedidos por la Secretaría de Gobernación, los técnicos y el personal extranjero que requiriesen.

Sinembargo, la ausencia de una legislación temprana sobre industrias maquiladoras es explicable si se considera que, originalmente, el PIF fue una respuesta de tipo provisional por parte del gobierno mexicano —sugerida por grupos de interés -

privados norteamericanos— para hacer frente a la situación de emergencia que se presentó en la zona fronteriza como resultado de la cancelación del convenio de braceros; se puede afirmar, en consecuencia, que - hasta 1970, las maquiladoras fueron concebidas como - una actividad transitoria que serviría para aliviar - el problema del desempleo en la zona fronteriza.

Cabría señalar que las primeras reacciones, aquí en México, por una parte del sector privado nacional en torno al PIF, reflejaron, en un principio, una actitud de recelo; esto es particularmente - cierto en el caso de los industriales de la CANACINTRA, cuyo presidente —Nazario Ortíz Garza— expresó que - si bien las industrias maquiladoras representaban una fuente de empleo en la zona fronteriza, no obstante, añadió, el gobierno debía prestar:

> Atención especial al proceso integral de industrialización fronteriza, que reserva las empresas a capitales mexicanos y busca el aprovechamiento de los recursos propios de la frontera con miras a abastecer la demanda nacional y aquellas fracciones del mercado estadounidense -- que ofrece grandes posibilidades. (1)

El gobierno, quizá con el fin de atender estas demandas, expresó su simpatía por aquellos proyectos de inversión conjunta entre inversionistas norteamericanos y mexicanos para el establecimiento de plantas maquiladoras en la frontera mexicana.

En este sentido, a fines de 1967 un -funcionario de la Secretaría de Industria y Comercio explicó ante un grupo de inversionistas norteamericanos, en Estados Unidos, que muchas empresas norteamericanas se habían establecido en la zona fronteriza - pero que entre las "más prósperas" se contaban aquellas que lo habían hecho asociándose con capital mexicano dado que, señaló

> Existe un amplio grupo de inversionistas y hombres de negocio....que quieren combinar sus recursos con los de los norteamericanos para establecer nuevas empresas en la frontera norte. Tal asociación es importante porque, para los inversionistas norteamericanos, inversiones conjuntas con mexicanos garantizan - en gran medida el éxito de una inversión. (2)

Sin embargo, a pesar de los razonamientos de este funcionario en favor de la asociación entre capitalistas extranjeros y nacionales esta propuesta no podía tener éxito porque la mayoría de las compañías norteamericanas que se establecieron en la zona fronteriza eran grandes industrias electrónicas que —precisamente— buscaban eludir toda vinculación que atara el desarrollo de sus actividades con un país determinado, en este caso, con México.

Ciertamente, el hecho de que en 1970 las tres cuartas partes de la mano de obra empleada - por las maquiladoras trabajara en establecimientos de

más de cien empleados y que 76 de las 120 empresas registradas por el PIF fueran extranjeras, implica que eran las grandes compañías norteamericanas las que más se habían visto beneficiadas por el programa; en consecuencia, es difícil saber a que tipo de prosperidad y/o de empresas se refería el funcionario mexicano cuando expresó que las empresas "más prósperas" eran aquellas que se habían establecido asociándose con capital mexicano. (3)

Dos años después, cuando los sindicatos norteamericanos demandaron la eliminación de las cláusulas 807 y 806.3 de la legislación arancelaria norteamericana, el Subsecretario de Ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público —Francisco A. Quintero— propuso también que con el fin de evitar "fricciones internacionales" se buscara

> Una mayor participación de los capitales nacionales...mediante inversiones conjuntas o mediante la compra de instalaciones; (una) progresiva mexicanización del programa —agregó— sería compatible con los objetivos a largo plazo de la política mexicana de desarrollo regional. (4)

Sin embargo, estos proyectos de progresiva mexicanización del programa no obedecían a las necesidades de las compañías norteamericanas, las cuales, evidentemente, demandaban que se ampliara al máximo las facilidades otorgadas a la inversión extranjera en las industrias maquiladoras, sin obligar

la asociación con capital mexicano.

Donald W. Baerresen, uno de los principales promotores norteamericanos del PIF, en su libro The Border Industrialization Program of Mexico --publicado a principios de 1971-- sintetizaba en -- tres las medidas que el gobierno debía adoptar para facilitar, asegurar y promover las inversiones de las compañías norteamericanas en el programa de maquiladoras: en primer lugar, señaló, se deben simplificar -- los procedimientos administrativos, sobre todo aque-- llos relacionados con el control aduanal, ya que "un eficiente despacho aduanal....es uno de los más importantes elementos para el éxito de las operaciones de una compañía bajo el PIF"; (5) lo óptimo a este res-- pecto, sugirió, sería la eliminación completa de los controles aduanales, lo cual se podría obtener mediante la creación de parques industriales en recintos cerrados, contiguos a la línea fronteriza y con dos vías de acceso: una, del lado mexicano, para los trabajadores, la otra, del lado norteamericano, para las materias primas y componentes que fueran a ensamblarse. - (6)

En segundo lugar, señaló Baerresen, - el gobierno norteamericano debe otorgar un seguro que garantice al inversionista, mediante depósito gubernamentales colocados en el extranjero, contra pérdidas

ocasionadas por medidas tales como "nacionalización - sin compensación adecuada, incremento en las tasas impositivas, enforzamiento en la participación mexicana, etc." (7)

Finalmente, en tercer lugar, sugirió que el presidente debía manifestar "periódicamente" - su respaldo al programa de maquiladoras pues, señaló, los inversionistas extranjeros se muestran inseguros porque el gobierno mexicano no proporciona un apoyo - abierto al PIF:

> Uno puede apreciar la reticencia del gobierno mexicano en promover el programa fronterizo por miedo a provocar una oposición de los sindicatos norteamericanos; sin embargo —agregó— ésta oposición ya existe y es dudoso que sea mayormente estimulada. (8)

Aunado a ello, algunas compañías norteamericanas mostraban interés por efectuar sus operaciones de ensamble en el interior del país. Esto era comentado en 1968 por The Mexican-American Review, la revista de la Cámara Americana de Comercio de México (CAMCO), la cual, abiertamente, daba a entender que - las maquiladoras podían contribuir a resolver el problema del desempleo también en el interior del país:

> Otra idea que está avanzando rápidamente, se señalaba, es aquella de extender el Programa de Industrialización -- Fronterizo a otras áreas del país, particularmente a aquellas que tienen una gran demanda de trabajo y poca industria. (9)

En este sentido, cabría señalar que - si bien las distancias con respecto del territorio -- norteamericano evidentemente debían de resultar mayores y, por lo mismo, mayores también los costos del - transporte, esto se lograba compensar debido a los salarios más bajos que siempre han regido en el inte -- rior del país.

Sin embargo, el interes por realizar operaciones de maquila en el interior del país no obedecía a los salarios menores sino, primordialmente, a las posibilidades que aquellas tenían de utilizar el equipo instalado en sus plantas manufactureras esta-- blecidas en México, como base para sus operaciones de ensamblado, evitando así el tener que realizar nuevas inversiones en una planta ensambladora; a ello se refería The Journal of Commerce cuando, en un artículo publicado en 1970, señalaba que algunas compañías norteamericanas "a medida que pierden terreno en los Estados Unidos y se convierten en productores margina-- les" estaban tanteando la posibilidad de "convertir sus subsidiarias en México y otros países en plantas principales". (10)

Por otra parte, para 1970 se podía - constatar ya que el PIF, a pesar del fuerte impacto que estaba produciendo en la zona fronteriza, no había respondido al objetivo para el cual había sido -

anunciado: proporcionar ocupación a la mano de obra - sobrante a lo largo de la frontera con los Estados -- Unidos.

Si bien, las empresas maquiladoras -- proporcionaban empleo en 1970 al 21.5% —20,327 obreros— de la fuerza de trabajo del sector manufacturero de la zona fronteriza norte y dicho porcentaje -- ascendía a 25% y 50% respectivamente en los Estados - de Baja California y Tamaulipas, no obstante, en contrapartida, cabría señalar que en 1970 se habían establecido 860 mil personas en la zona fronteriza y que las maquiladoras sólo proporcionaban empleo al 2.4% - de los recién llegados, porcentaje que disminuía si - se considera a los ya residentes de la zona. (11)

Evidentemente, no se podía pretender que las maquiladoras dieran ocupación en unos cuantos años al grueso de los desempleados de la zona fronteriza; sin embargo la cuestión estribaba en que aquellas no podían resolver ni minimamente el problema - del desempleo porque entre el 70% y el 90% de la mano de obra que empleaban era —y lo sigue siendo en la actualidad— femenina, en su mayoría, obreras entre - 16 y 24 años de edad. (12) Es curioso que Octaviano - Campos Salas no haya reparado en este aspecto tan importante cuando hizo su visita a las maquiladoras establecidas en el lejano oriente porque ¿cómo podía --

darse ocupación a los mexicanos desempleados por la cancelación del convenio de braceros sí las maquiladoras contrataban mano de obra femenina en tan altos - porcentajes?

En otras palabras, esto significaba que los objetivos, por un lado, de las compañías norteamericanas y, por el otro lado, del gobierno mexicano en torno del PIF no habían logrado complementarse. Sin embargo, las primeras, aunque no contribuían a - resolver los problemas específicos de la zona fronteriza, habían logrado obtener, mediante el programa, el objetivo que se habían propuesto, o sea, el de abaratar sus costos de producción.

Desde este punto de vista, el PIF había resultado "exitoso" y las posibilidades de que - este prosiguiera su acelerado crecimiento eran enormes, pues así lo eran también las necesidades de mano de obra barata de las compañías norteamericanas; aunado a ello, el gran desempleo que continuaba presentándose en la zona fronteriza, les era favorable pues entre mayor fuera la mano de obra disponible en la zona, mayores las posibilidades de contar con una fuente -- permanente de mano de obra disponible para ser utilizada.

Por su parte, el gobierno de Echeverría, con el fin de coordinar la política de promo --

ción del desarrollo fronterizo, crea en mayo de 1971 la Comisión Intersecretarial Para el Desarrollo de - Franja Fronteriza Norte y de las Zonas y Perímetros Libres, la cual, según el Acuerdo aparecido en el Diario Oficial, buscaría "investigar, estudiar y formular programas para acelerar la integración económica de la zona fronteriza norte con el resto del país y - el estudio de los asuntos relativos a las zonas y perímetros libres"; (13) paradójicamente, el principal- programa que la Comisión se encargó de promover fue - el de las industrias maquiladoras, creándose con esa finalidad un marco legal propicio para el desarrollo de dichas industrias. (14)

2. Las concesiones otorgadas por el gobierno de Echeverría.

A partir de 1970 la política de integrar la zona fronteriza con el resto del país pasa a ocupar un segundo plano comparado con el impulso que se le da al programa de maquiladoras.

En esencia, la política de fomento a la industria maquiladora, significaba, por un lado, que no existía ningún proyecto propio de desarrollo para la zona fronteriza, lo cual, en gran medida, se derivaba de la debilidad y de la falta de interés mostrado por el sector privado nacional para desarrollar la frontera norte e integrarla con el resto del país; (15) pero también significaba, por el otro lado, que el gobierno de Echeverría aceptaría asegurar y ampliar al máximo las concesiones otorgadas a las compañías norteamericanas a través del PIF.

En mayo de 1971, en la Primera Reunión sobre Desarrollo Fronterizo —celebrada con asistencia del presidente Echeverría, de los miembros de su gabinete y de los gobernadores de los estados fronterizos— el Secretario de Hacienda, señaló que la zona fronteriza debería desarrollarse con base en los ser-

vicios que eran demandados por los ciudadanos y por -la economía de Estados Unidos, porque, agregó,

> Si no puede obligarse a la zona fronteriza a adquirir productos nacionales más caros, tampoco es propio que una de las regiones más ricas reciba transferencias de recursos del resto de la economía nacional para satisfacer sus necesidades. (16)

Con ello se evidenciaba la política -oficial de promover el desarrollo de la zona fronteriza con base en la industria turística y la industria maquiladora extranjera; el Acuerdo expedido por el -presidente Echeverría en marzo de 1971 representaba ya el inicio de ésta política al acordar que podrían realizar operaciones de maquila

> Quienes contribuyan a resolver el problema del desempleo en las zonas fronterizas del país o contiguas a sus costas e incrementen la exportación de insumos nacionales. (17)

Con este Acuerdo el gobierno aseguraba a los inversionistas extranjeros que no sería buscada la asociación con capital mexicano de sus inversiones en plantas maquiladoras, así como tampoco les sería exigida la incorporación de un porcentaje mínimo de materias primas nacionales en los productos --que fueran ensamblados en dichas plantas.

También, de conformidad con esta política de "facilidades" al capitalista extranjero, -en abril de 1971 el presidente Echeverría expidió --

otro Acuerdo con el fin de que las industrias maquiladoras y las empresas turísticas de capital extranjero pudieran establecerse en las costas y fronteras del país mediante convenios de arrendamiento de terrenos con instituciones nacionales de crédito; (18) de esta forma, al removerse este otro obstáculo legal, el gobierno reafirmaba su beneplácito para que pudieran instalarse —sin faltar a lo estipulado por el Artículo 27 Constitucional— las empresas de capital extranjero en aquellos dos lugares.

En lo que respecta a las industrias maquiladoras, en 1971 el Secretario de Industria y Comercio —en la Reunión sobre desarrollo fronterizo arriba citada— ratificó la decisión del gobierno de estimular el establecimiento de estas empresas; refiriéndose al Acuerdo de marzo de 1971, el citado funcionario expresó: "Se ha creado el marco legal de fomento a las industrias maquiladoras para generar empleos. Estas facilidades deben ser utilizadas por empresarios mexicanos y convertir actividades aleatorias en permanentes". (19)

Cabría destacar que el mismo día en que fue publicado el Acuerdo sobre maquiladoras —el 17 de marzo de 1971— el Diario Oficial publicaba también un Acuerdo del Ejecutivo en que se establecían los requisitos a los que se deberían sujetar las em-

presas que realizaran operaciones temporales de importación. Con base en este Acuerdo, para que las empresas pudieran obtener facilidades similares a las concedidas a las industrias maquiladoras en lo que se refiere a importaciones temporales de materias primas, productos semimanufacturados y productos terminados, debían garantizar como mínimo un 40 por ciento de costo de manufactura de origen nacional; además de este requisito, el Acuerdo señalaba que la Secretaría de Hacienda, para otorgar el permiso de importación, debía considerar "la estructura de capital de la empresa, el adecuado abastecimiento interno, la contribución a la balanza de pagos y la utilización de insumos de producción nacional". (20)

Sin embargo, un año después, en octubre de 1972, el presidente Echeverría modificaba nuevamente el reglamento sobre empresas maquiladoras con el fin de permitir el establecimiento de aquellas en todo el país excepto en los sitios altamente industrializados y, lo que es más significativo, el nuevo reglamento, sin tomar en cuenta el Acuerdo sobre importaciones temporales, estipulaba además que podrían funcionar como maquiladoras aquellas empresas que

> i) Con maquinaria importada temporalmente, cualquiera que sea su costo de fabricación, exporte la totalidad de sus productos, o

ii) Con planta industrial ya instalada se dedique parcial o totalmente a la exportación y el costo directo de fabricación del producto a exportar no llegue al 40%. (21)

Como es evidente, el inciso dos, al fijar un tope de 40 por ciento en el costo de manufactura nacional contradecía abiertamente el Acuerdo sobre importaciones temporales, el cual, como ya vimos, exigía un mínimo de 40 por ciento de integración nacional como requisito para los productos a ser exportados que contuvieran insumos extranjeros.

Si se considera que este Acuerdo —según se señalaba en la exposición de motivos— tenía por objeto, entre otras cosas, facilitar "la concurrencia de los productos mexicanos a los mercados internacionales, dar mejor aprovechamiento de la planta industrial mexicana (y) elevar la ocupación y los niveles de vida", ¿Cómo es posible entonces que el nuevo reglamento sobre maquiladoras tuviera por objeto, además de crear un mayor número de empleos, "fortalecer el mercado interno en beneficio de todas las actividades económicas del país" —como se señalaba también en la exposición de motivos— exigiendo para ello todo lo contrario de lo demandado por el Acuerdo sobre importaciones temporales?

El primero, por el contrario, al poner un límite al porcentaje de integración nacional,

limitaba los supuestos efectos benéficos, de encadenamiento, que pudieran traer consigo las industrias maquiladoras y cuestionaba la política oficial de facilitar la exportación de insumos nacionales.

El objetivo del inciso dos del nuevo reglamento no era otro que el de atender las necesidades de las compañías transnacionales que contaban con subsidiarias establecidas en el interior del país, -- pues sólo ellas, al no buscar la incorporación de insumos nacionales, podían verse beneficiadas por aquel.

A este respecto cabría señalar que un año después, en 1973, existían 13 compañías realizando operaciones de maquila en el interior del país y - que el número que en ellas laboraba ascendía a 2,319 obreros; más de la mitad de estos se encontraban em-- pleadas por tres subsidiarias de compañías norteamericanas: la Essex International, establecida en Chi-- huahua, y la Burroughs y la Motorola, establecidas -- las dos en Guadalajara. Cada una de estas empresas -- contaba con más de 500 trabajadores, y en aquel año se encontraban clasificadas dentro de las primeras - 25 mayores empresas maquiladoras establecidas en México. (22)

Ahora, en lo que se refiere a la cuestión del empleo, si era evidente que las empresas maquiladoras no podían contribuir más que minimamente a

resolver el desempleo en la zona fronteriza, en gran medida porque —como ya se señaló— utilizaban mano de obra femenina en altos porcentajes, ¿Qué tan significativa podía ser su contribución a nivel nacional como para ameritar que se modificara nuevamente el reglamento sobre maquiladoras?

Sobre este aspecto, cuando, con motivo de la IV Reunión sobre desarrollo fronterizo —celebrada a principios de 1973— se le preguntó al Licenciado Elíseo Mendoza Berrueto, Subsecretario de Industria y Comercio, que si el nuevo reglamento iba a garantizar que éstas emplearan mano de obra masculina, con el fin de enfrentar de forma más directa el problema del desempleo, el funcionario respondió que el utilizar mano de obra femenina "no es ni una decisión caprichosa ni una situación arbitraria por parte de los empresarios: simplemente responde —agregó— a un fenómeno de productividad y de habilidad particularmente". (23)

En este mismo sentido —y en aquella misma ocasión— el gobernador de Chihuahua —Licenciado Oscar Flores Sánchez— señaló que "las fábricas de maquila vienen a ser la forma en que más se está trabajando en favor de la liberación de la mujer". (24)

Ciertamente, estas dos aseveraciones

no parecen ameritar ser tomadas en cuenta sino fuera para preguntarse hasta que punto los citados funcionarios relacionaban las facilidades otorgadas a las maquiladoras con el problema del desempleo en la zona fronteriza y en todo el país en general.

En síntesis, en menos de dos años, mediante el Acuerdo de Abril de 1971 y luego del de Octubre de 1972, las compañías norteamericanas habían logrado que el programa de maquiladoras, formulado para hacer frente a una situación de emergencia que se había presentado en la zona fronteriza luego de la cancelación del convenio de braceros, se transformara en un programa permanente, para todo el país, paralelo pero desligado del proceso de desarrollo nacional y mediante el cual las compañías norteamericanas, debido al costo menor de la mano de obra mexicana, podían reducir el costo de sus manufacturas que producían para el mercado norteamericano.

La creciente internacionalización del proceso productivo por parte de la industria norteamericana y las ventajas comparativas que la frontera mexicana ofrecía con respecto de otras áreas subdesarrolladas, además de las concesiones otorgadas a las industrias maquiladoras por el gobierno de Echeverría, son los factores que explican el gran desarrollo que mostró el programa en los primeros cuatro años de la

década de los setenta; en ese periodo, el número de -plantas maquiladoras ascendió de 120 en 1970 a 455 en 1974 y, el número de trabajadores, de 20,327 a 75,977; en 1973, 262 de esas plantas eran de propiedad extranjera. (25)

En 1973, Richard L. Bolin, entonces -presidente de la CAMCO, destacaba en un artículo so--bre el programa mexicano de maquiladoras que de los -870 millones de dólares en componentes norteamerica--nos que fueron enviados en 1972 para su ensamble en -el exterior, el 30% (257 millones) habían sido envia-dos a las plantas maquiladoras establecidas en Méxi--co, las cuales, en contrapartida, generaron sólo el -6.7% (170 millones) de los 2,544 millones de valor --añadido a dichos componentes; en aquel año, —conclu-ye Bolin—, México era el mayor consumidor de compo--nentes norteamericanos y uno de los menores proveedo-res de valor agregado. (26)

Por otra parte, Bolin resaltaba tam--bién los primeros éxitos obtenidos por las industrias norteamericanas que habían establecido plantas de en-samble en México para reducir los costos de sus pro--ductos que exportaban a terceros mercados: "Ejemplos —señaló— incluyen la venta de sintonizadores de te-levisión al Japón, televisores de color a Venezuela y sierras eléctricas a europa, todas hechas con compo--

nentes norteamericanos ensamblados en México." (27)

Asimismo, los datos proporcionados por el Departamento de Comercio norteamericano muestran - que las importaciones norteamericanas registradas bajo la cláusula 807 que en 1973 provenían de México -- (592.1 millones) eran ya mayores que la suma de las - importaciones provenientes de Taiwan, Hong Kong, Singapur y Corea (577.1 millones en total), los cuales, dentro del grupo de los países en vías de desarrollo, eran los cuatro mayores exportadores a Estados Unidos —después de México— de bienes manufacturados registrados bajo la cláusula 807 (ver cuadro 7)

El lento crecimiento de las importa-- ciones norteamericanas provenientes de Hong Kong —ver cuadro 7 — así como el reducido porcentaje de componentes norteamericanos incorporados en las exportaciones de Taiwan y Singapur permiten también suponer que para 1973 la mayoría de las plantas ensambladoras de componentes norteamericanos se encontraban establecidas en México y que éste constituía, por lo mismo, la principal fuente de mano de obra barata para la industria internacionalizada norteamericana.

Fue sin embargo entre 1973 y 1974 que se produjo el crecimiento más espectacular mostrado por el programa pues en ese periodo el valor total de las importaciones norteamericanas provenientes de Mé-

xico bajo las cláusulas 807 y 806.3 se incrementó de 651.2 millones de dólares a 1,032.6 millones. Esta - última cifra significaba el 19.2% de las importaciones totales norteamericanas de productos que ingresaron a Estados Unidos en aquel último año bajo las -- dos cláusulas arriba citadas; en ese último año también, el 43 por ciento de los componentes norteamericanos enviados al exterior habían sido dirigidos a - las maquiladoras establecidas en México. (28)

Bolin —el autor arriba mencionado— calculaba que al finalizar la década de los setenta el número de trabajadores empleados por las industrias maquiladoras establecidas en México ascendería al medio millón de personas. (29)

Sin embargo, a finales de 1974 se interrumpió bruscamente el sostenido crecimiento mostrado por el programa en sus primeros nueve años de existencia y sólo en el lapso que va de octubre de - aquel año a abril de 1975, 39 maquiladoras norteamericanas suspendieron sus operaciones en la frontera mexicana y otras redujeron su fuerza de trabajo hasta en un 50 por ciento, quedando 23,000 obreros sin empleo, es decir, aproximadamente la tercera parte de la fuerza de trabajo empleada en el sector maquiladoras. (30)

Ante esta situación el presidente -

del Consejo Coordinador de las Empresas Maquiladoras, Licenciado Fernando Palacio, declaró que el Consejo y el Gobierno Federal tenían el deber de "...encontrar una fórmula para estabilizar la existencia de esas - plantas en México; de otro modo, agregó, enfrentamos el muy verdadero riesgo de ver desaparecer la mayoría de nuestras maquiladoras". (31)

El gobierno federal y la CANACINTRA - acordaron celebrar entonces un simposio binacional, - Estados Unidos-México, para estudiar la situación por la que atravesaba la industria maquiladora en México. En el simposio, celebrado en Chihuahua en marzo de -- 1975, participaron los representantes norteamericanos de aquella industria, funcionarios del gobierno y voceros del sector privado nacional.

Los representantes norteamericanos declararon que el cierre de las plantas maquiladoras en la frontera mexicana obedeció al estado de recesión - por el que había atravesado la economía norteamericana y, debido también a la pérdida de "competitividad" de México en relación con otros países de bajos salarios que ofrecían mayores incentivos a las industrias maquiladoras. (32)

En este sentido, Richard L. Bolin, entonces presidente de la Cámara Norteamericana de Comercio de México, manifestó que entre 1973 y 1975 el

costo promedio hora-hombre en las maquiladoras se había incrementado de $7.20 pesos a $14.12 pesos, y que éste último era un costo de 175 y 220 por ciento superior —respectivamente— al de El Salvador y Haití - "dos naciones que están intensificando sus esfuerzos por atraer plantas de maquila ya establecidas en México o que han mostrado interés por establecerse en este país". (33)

Por su parte, Jack R. Kay, presidente del Comité de las Industrias Maquiladoras de la CAMCO, expresó que a las empresas maquiladoras les resultaba difícil ajustarse a los requerimientos de la Ley Federal del Trabajo y "...mantener al mismo tiempo una base de operaciones aun marginalmente rentable." (34)

Es difícil saber si la frontera mexicana, a pesar de todas las ventajas que ofrecía ésta a la industria norteamericana, estaba perdiendo "competitividad", como lo afirmaban los inversionistas extranjeros; esto lo debía —y lo podía— determinar cada inversionista en particular en función de los costos y ventajas que resultaran de seguir operando en - México o de transladar sus operaciones hacia algún -- otro país; lo que si es evidente es que la crisis de 1974-75 fue utilizada por los inversionistas norteamericanos para demandar el otorgamiento de prerrogati-- vas en el aspecto laboral y fiscal con el fin de redu

cir sus costos de producción a niveles similares a los anteriores a la crisis.

En este sentido, el planteamiento hecho por los inversionistas norteamericanos fue muy claro: o el gobierno ayuda a reducir los costos de producción de las plantas maquiladoras o, de lo contrario, éstas seguirán emigrando a otros países de salarios más bajos y a donde se ofrezcan mayores incentivos.

De esta manera, una vez planteada la posibilidad de emigrar hacia otros países, los inversionistas norteamericanos formularon las siguientes peticiones: exención del pago del impuesto sobre ingresos mercantiles, reducciones en el pago de las cuotas al Seguro Social (IMSS), extensión del periodo de empleo provisional de 30 a por lo menos 90 días y, de preferencia, a 180 días. Asimismo, demandaron también una interpretación "más liberal" en lo que se refiere a despido justificado de trabajadores, así como la eliminación de los trámites "engorrosos" por cuestiones laborales; finalmente, los inversionistas convinieron en que el gobierno otorgara autorización para que las plantas maquiladoras funcionaran como contratistas de mano de obra, es decir, pudiendo emplear trabajadores sobre una base temporal y/o trabajadores a destajo.(35)

Con el cierre masivo de fábricas y mediante la reducción de la fuerza de trabajo ocurrida-

entre octubre de 1974 y abril de 1975, los inversio-- nistas norteamericanos lograron obtener que el gobier no comprendiera la "difícil" situación por la que -- atravesaban las industrias maquiladoras y lo indispen sable que era que aquel les otorgara mayores "facili- dades".

A este respecto, resulta revelador un artículo de Joseph B. Mackinnon —"Invesment at the - Border-The Maquiladoras"— publicado por la CAMCO en marzo de 1975, pues en el, el autor refleja la seguri dad que tenían los inversionistas norteamericanos de que el gobierno mexicano accedería a las peticiones - que en ese mes le habían formulado en la reunión de - Chihuahua:

> Existe una creciente conciencia en los más altos niveles del gobierno de México —señaló— de que la remoción inicial de obstáculos para el establecimiento de -- las maquiladoras ya no resulta suficien- te para garantizar la permanencia de las mismas o para estimular el arribo de nue vas. (36)

Además, a renglón seguido, Mackinnon señalaba su escepticismo y su poco entusiasmo en tor- no de aquellas políticas —susceptibles de ser adopta das por el gobi rno— que buscaran enfrentar la cri-- sis de manera distinta a la propugnada por los inver- sionistas en la reunión de Chihuahua; concretamente - señalaba que

> las sugerencias a efecto de que el gobierno debiera adquirir y continuar operando a las maquiladoras que decidan irse, parecen factibles sólo parcialmente en tanto que las operaciones de las maquiladoras son altamente especializadas y están estrechamente vinculadas a procesos integrados de producción y condiciones de mercados externos sobre los cuales el gobierno mexicano no tiene control. (37)

Lo mismo se puede decir, concluía Mackinnon, de las sugerencias en el sentido de buscar la integración de las maquiladoras con el aparato económico nacional: "En la mayor parte de los casos, México carece ya sea de las materias primas o de la elevada producción técnica indispensable para (abastecer) una planta maquiladora". (38)

(67) La creciente conciencia a la que se refería Mackinnon, no era otra que el temor que tenía el gobierno mexicano de que, —de no dársele una rápida solución a la crisis—, emigraran más maquiladoras y que, como resultado de ello se produjera nuevamente un desempleo masivo y un deterioro súbito del nivel general de vida en la zona fronteriza, similar —o incluso más acentuado— al que ocurrió en 1965 luego de la cancelación del convenio de braceros, misma que había precedido a la formulación del PIF.

La disyuntiva a la que se vió enfrentado el gobierno, luego de la reunión de Chihuahua, era pues a todas luces evidente: aquel debía escoger

entre poner un alto a las demandas de los inversionistas norteamericanos, corriendo el riesgo de que las plantas maquiladoras emigraran en forma masiva hacia otros países, o, ceder a las presiones de aquellos y otorgar las nuevas concesiones que le eran demandadas.

Si bien, en la reunión de Chihuahua, el subsecretario de Ingresos de la Secretaría de Hacienda, licenciado Carlos Tello Macías, había expresado que "las maquiladoras no pueden ser una isla total dentro de la República", la política finalmente seguida por el gobierno federal contradijo la afirmación del citado funcionario. (39)

En efecto, en junio de 1975, el gobierno anunciaba un nuevo plan de incentivos para las empresas maquiladoras. La mayoría de estos incentivos se relacionaban con el aspecto laboral y significaban una concesión realizada a costa de los obreros que laboraban en las empresas maquiladoras: a partir de aquella fecha, los obreros obtendrían el estatuto de trabajadores de planta luego de 90 días de trabajo —en lugar de 30— y aquellos que fueran ineficientes podrían ser despedidos sin indemnización. Asimismo, el gobierno autorizó a las empresas maquiladoras para aumentar o reducir la fuerza laboral y/o las horas de trabajo según las necesidades de las propias empresas; por último el gobierno aceptó estudiar también las cuotas que paga--

ban las empresas maquiladoras al Seguro Social, con el fin de efectuar reducciones a las mismas; finalmente, el gobierno decretó que fuera eliminada la fianza que las empresas maquiladoras depositaban para garantizar el pago de los impuestos locales y federales. (40)

En lo único en lo que el gobierno federal se negó a transigir fue en la cuestión del impuesto sobre ingresos mercantiles. Esto quizá fue por prudencia pues esto daría motivo para que otras empresas mexicanas buscaran la forma para demandar que se les exentara a ellas también del pago de dicho impuesto.

La crisis de 1974-75, al revelar la enorme fragilidad de una política de desarrollo fincada en las necesidades y en las decisiones de las compañías transnacionales norteamericanas y, también, al poner de manifiesto que los inversionistas extranjeros —puesto que contaban con la opción de emigar hacia otros países— podían presionar facilmente al gobierno mexicano para que les otorgara mayores concesiones, cuestionó por completo la política del gobierno de Echeverría de fomento a las industrias maquiladoras.

La misma Secretaría de Industria y Comercio, en un estudio publicado en 1975, señalaba la conveniencia de corregir la política que se había se-

guido en torno al desarrollo de la zona fronteriza:

> En buena medida —se señalaba— el desa rrollo reciente de la región fronteriza de México es atribuible a la prolifera -- ción de empresas maquiladoras, pero se -- considera que este es el momento para que, sin prescindir de éstas, la política de - estímulo y promoción procure que el desa- rrollo industrial de la zona se base fun- damentalmente en los esfuerzos y recursos nacionales. (41)

3. La política del nuevo gobierno.

En abril de 1976 López Portillo —cuando era candidato del PRI a la presidencia— había expresado en Nuevo Laredo que no había que esperar "demasiado" de las industrias maquiladoras pues éstas representaban "un sistema transitorio que debemos superar y pronto", ya que es bien sabido que "con un golpe de ala vuelan cuando encuentran problemas y obstáculos". Asimismo, agregó que se debía programar un desarrollo de la zona fronteriza con base en "nuestra propia industria que dependa de nuestras decisiones y esté más en armonía con nuestros intereses". (42)

Aunque estas declaraciones permitían suponer que una vez en el poder el nuevo gobierno buscaría reorientar la política de desarrollo fronterizo, en realidad —hasta la fecha— ésta continúa centrada en torno a la promoción de las industrias maquiladoras.

En octubre de 1977, se crea la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Industria Maquiladora y se modifica el reglamento sobre industrias maquiladoras; con el fin de ampliar las facilidades otorgadas para el establecimiento de las maqui-

ladoras y de agilizar trámites administrativos, la Comisión Intersecretarial —se estipula en el Artículo 13 del nuevo reglamento— delega a sus representantes en las zonas fronterizas y en el interior del país la facultad de estudiar y aprobar los programas de maquila que le presenten las industrias establecidas o por establecerse en México. (43)

En la exposición de motivos del nuevo reglamento se señala que las maquiladoras coadyuvan a generar empleos, constituyen "una fuente importante de ingresos", posibilitan "la captación y adiestramiento de la mano de obra" y fortalecen el mercado interno "en beneficio de la actividad económica nacional". (44)

La explicación más amplia en torno de la actual política gubernamental fue la que dió Guillermo Teutli Otero —Subdirector de la industria Fronteriza y Maquiladora de la Dirección General de Fomento Industrial— en el seminario privado sobre industrias maquiladoras organizado por la CAMCO en mayo de 1978.

En esa ocasión, Teutli Otero señaló que el gobierno considera "que es preciso avanzar en cuanto a la tradicional manera de concebir las maquiladoras como meras fuentes de empleo" y que ahora se buscaría "fomentar los mecanismos que permitan a las

maquiladoras integrarse cada vez más al aparato productivo nacional"; "la industria maquiladora —aseveró el funcionario— forma parte integral del proceso de desarrollo mexicano". (45)

Es difícil saber mediante que mecanismos se propone el gobierno fomentar la integración de las industrias maquiladoras con el proceso de desarrollo nacional dado que no existen bases para suponer que las compañías norteamericanas se encuentren interesadas en adquirir insumos nacionales pues aquellas se encuentran fuertemente ligadas al aparato productivo norteamericano.

Como se recordará, las plantas maquiladoras son en su mayoría plantas ensambladoras de productos eléctricos y electrónicos, y de ropa; estas dos ramas —la eléctrica y la electrónica, y la textil— representan, en México, aproximadamente al 70 por ciento de los establecimientos y a cerca del 80 por ciento de la mano de obra y de los ingresos generados por las maquiladoras. Las posibilidades de que una de estas dos ramas adquiera una mayor cantidad de insumos nacionales son prácticamente nulas: en el caso de la rama eléctrica y electrónica porque la mayoría de los componentes que son ensamblados en las plantas maquiladoras son producidos eficientemente por los Estados Unidos con base en alta tecnología y

trabajo calificado, y en el caso de la industria textil porque no se requiere la incorporación de insumos adicionales; la integración de las maquiladoras al -- aparato productivo nacional, sólo podría darse en consecuencia, de una forma secundaria, mediante una mayor adquisición de envases y empaques nacionales.

Además, el nuevo reglamento sobre maquiladoras, si bien modifica el inciso dos del reglamento anterior, tampoco exige un porcentaje mínimo de integración nacional para las empresas que exportan - la totalidad de su producción y sólo exige uno de 20 por ciento para aquellas empresas que tienen establecida su planta industrial para abastecer el mercado - interno; en este último caso, si se considera que el costo de la mano de obra puede llegar a representar - por si sólo dicho porcentaje, no es posible suponer - que mediante el nuevo reglamento se busque integrar a las industrias maquiladoras con el proceso de desarrollo nacional.

En este sentido, Teutli Otero —el funcionario arriba citado— señaló que el gobierno no - buscará forzar a las empresas y que son éstas las que deben decidir si consumen insumos nacionales: "las -- compras de componentes nacionales son el resultado de la conveniencia directa de las maquiladoras y no —concluyó— de una obligación impuesta". (46)

En consecuencia, todo parece indicar que el desarrollo de la zona fronteriza seguirá dependiendo en gran medida del establecimiento de las maquiladoras extranjeras y que el programa en virtud de su propia naturaleza y a pesar de los deseos del actual gobierno, no se podrá vincular con el aparato productivo nacional.

4. Evaluación del programa.

Al finalizar 1975, como resultado de la crisis, el número de plantas maquiladoras era prác ticamente el mismo que en 1974 pero el número de trabajadores había descendido de 75,977 en 1974 a 67,214 en 1975, es decir, un 11.5% menor. (47)

Sin embargo, en los dos años siguientes, al mismo tiempo que el número de plantas maquila doras descendía a 448 plantas en 1976 y a 443 en 1977, el número de trabajadores volvía a ascender a 74,496 trabajadores en 1976 y a 78,433 en 1977. (48)

Estos últimos datos permiten suponer que las grandes empresas maquiladoras que operaban en México y que habían reducido su fuerza de trabajo debido a la crisis, volvían de nuevo a incrementar sus niveles de producción y, por lo mismo, su fuerza de - trabajo.

Esto es explicable tanto por factores externos —la recuperación de la economía norteamericana luego de la recesión— como por factores inter-- nos, pues la pérdida de competitividad que pudieron - haber sufrido las empresas maquiladoras luego de los incrementos salariales ocurrido entre 1973 y 1975 se

vió más que compensada a partir de septiembre de 1976 por la devaluación del peso mexicano, la cual significó una reducción súbita de los costos de la mano de obra en proporción cercana al cien por ciento; esto explica, por ejemplo, que los pagos que efectuaron las maquiladoras por concepto de sueldos y salarios disminuyeron de 215.1 millones de dólares en 1976 a 200.5 millones en 1977 a pesar de que el número de trabajadores empleados por aquellas se incrementó aproximadamente a 4,000 personas. (49)

En contraste con la incertidumbre general que prevalecía entre la iniciativa privada luego de haber sido anunciada la devaluación, en la Tercera Convención de la Industria Maquiladora los inversionistas se fijaron como meta la creación de 250 000 empleos para 1982. (50)

Los empresarios han reiterado que ellos pueden contribuir a resolver el problema del desempleo y que para el cumplimiento del plan sexenal que se han fijado es necesario que el gobierno les otorgue mayores facilidades. En marzo de 1978, Mario de la Cabada —presidente del Consejo de la Industria Maquiladora— señaló que la CANACINTRA solicitaría a López Portillo mayores exenciones fiscales, otorgamiento de los certificados de devolución de impuestos (CEDIS) y mayores facilidades de financiamiento; ade-

más, los empresarios demandan también tarifas preferenciales en los servicios de agua y energéticos. (51)

Sin embargo, en 1977 la meta de crear 250,000 empleos fue reducida a 175,000 y en ese año sólo se crearon 10,000 de los 30,000 nuevos empleos que se había previsto crear; si a ello se agrega el hecho de que —según estadísticas oficiales— entre 1976 y 1977 el número de empleos se incremento aproximadamente a 4,000, esto significa que en este último año el número de empleos perdidos ascendió aproximadamente a 6,000. (52)

Las concesiones otorgadas a las industrias maquiladoras, así como las demandas de los inversionistas para que se les concedan mayores estímulos hacen indispensable que se revisen los logros hasta ahora obtenidos por la política de promoción de las industrias maquiladoras.

Son numerosas las "ventajas" que el gobierno atribuye y/o pretende derivar del programa de maquiladoras; por su importancia, cabría destacar las cuatro siguientes: se promueve la ocupación en zonas con fuerte presión demográfica, se incrementan los ingresos de divisas, fortaleciendo la balanza de pagos, se fortalece el mercado interno y se aumenta la recaudación fiscal. (53)

Con respecto del primer punto, se promueve la ocupación en zonas con fuerte presión demográfica, ya vimos como ésta es una afirmación que debe ser matizada y ubicada dentro de la problemática específica del desempleo en México pues en tanto que este es un problema que afecta esencialmente a la población masculina, las maquiladoras utilizan mano de obra femenina en altos procentajes; en 1976, por ejemplo, de los 64,670 obreros empleados por las maquiladoras sólo el 21% (13,686) eran hombres. (54)

Como señala Bustamente, otra cuestión que habría que estudiar también es la de la estabilidad de las fuentes de empleo que proporcionan las empresas maquiladoras. (55) Por ejemplo, en el caso de las maquiladoras de ropa, que ocupan entre el 20% y el 30% de la mano de obra, éstas son en su mayoría empresas que trabajan con base en contratos de maquila, es decir, que estas empresas se establecen y son disueltas en lapsos cortos de tiempo; sólo en el año de 1971, 53 empresas de este tipo se establecieron en la frontera mexicana pero, en contrapartida, en ese mismo año, fueron disueltas 37. (56)

La crisis de 1974-75, que afectó a cerca de la tercera parte de la fuerza de trabajo empleada por las maquiladoras, pone también en evidencia los peligros que se derivan de este tipo de industria

lización.

A pesar de proseguir con la política de fomento de las maquiladoras, al parecer el actual gobierno ha cobrado conciencia de que el estableci-- miento de un mayor número de aquellas no va a contribuir a resolver el problema del desempleo en la zona fronteriza y de que es necesario detener el flujo migratorio que se dirige hacia la zona fronteriza y/o a los Estados Unidos en busca de trabajo, pues como resultado de aquel se están acentuando peligrosamente los niveles de desempleo y de congestionamiento - urbano de los principales municipios fronterizos.

Cabría señalar a este respecto que - en 1975 el porcentaje de habitantes fronterizos que carecían de servicios municipales ascendía al 60 por ciento (57) y que el número de "ilegales" que en -- 1977 fueron devueltos por las autoridades de migra-- ción norteamericanas ascendió al millón de personas; cabría señalar también que para 1990 las tres principales ciudades de la zona fronteriza, Ciudad Juárez, Tijuana y Mexicali, contaran ya con 1.116,000 habi-- tantes, 965,000 y 841,000, respectivamente. (58)

En mayo de 1978, el ya mencionado -- Teutli Otero expresó que uno de los objetivos de la - política de fomento a las industrias maquiladoras es el de la "desconcentración geográfica" el cual busca

que las empresas maquiladoras se establezcan "prioritariamente" en el interior del país a fin de que éstas contribuyan al "eqilibrio regional del desarrollo" porque, agregó,

> La intensidad del flujo migratorio que va del interior del país hacia la frontera norte en busca de empleo ha generado aglomeraciones humanas exageradas para las que la zona no está capacitada ni desde el punto de vista de la disponibilidad de empleos ni de la infraestructura económica que permita un nivel mínimo de bienestar individual. (59)

El funcionario no especificó de que manera el gobierno pretende obtener que las industrias maquiladoras se establezcan "prioritariamente" en el interior del país, pues es evidente que si aquellas se encuentran concentradas en la zona fronteriza es por las ventajas comparativas que esta zona —por su contigüidad geográfica con los Estados Unidos— ofrece a las compañías norteamericanas que internacionalizan su proceso productivo; lo que aquí interesa destacar, sin embargo, es que el argumento oficial de que las maquiladoras contribuyen a resolver el problema del desempleo en la zona fronteriza dificilmente se sustenta en la realidad.

Quizá sea más convincente el argumento que señala que las maquiladoras son una fuente de divisas y fortalecen la balanza de pagos; en 1973 el valor agregado por las industrias maquiladoras ascen-

dió a 278 millones de dólares o 5.8% de los ingresos totales de la balanza de mercancias y servicios y en 1974 aquel ascendía a 443 millones o el 7.1% de los ingresos totales correspondientes a este último año. (60)

Esto no implica, sin embargo, que se fortalezca la balanza de pagos pues la mayor parte del valor agregado por las empresas maquiladoras está representado por los sueldos y salarios —en 1974 estos representaban el 61.7%— los cuales son de nuevo revertidos en los Estados Unidos, en porcentajes que van del 50 al 70 por ciento, por los empleados y obreros de las plantas maquiladoras.

Además, como señala Bustamante, habría que hacer un balance no sólo de las exportaciones de las maquiladoras sino también de las importaciones de que son éstas responsables; según un estudio del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), realizado a fines de 1973, las maquiladoras afectaban el 10 por ciento del intercambio comercial de México con los Estados Unidos, y las importaciones que aquellas habían realizado entre 1970 y 1972 superaban en cada uno de esos años —como puede verse en el cuadro siguiente— a las exportaciones; (61)

BALANZA COMERCIAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS
(millones de pesos)

	IMPORTACIONES			EXPORTACIONES		
AÑO	TOTAL	MAQUI-LADORAS	AJUSTADO	TOTAL	MAQUI-LADORAS	AJUSTADO
1970	19 595	1 675	17 920	10 490	1 146	9 344
1971	18 481	1 916	16 565	11 432	1 378	10 054
1972	22 158	2 736	19 422	13 845	2 000	11 845

En el estudio mencionado se señala que las importaciones superaron a las exportaciones porque dentro de las primeras se contabilizaba el equipo de - las plantas maquiladoras que no es retornado al extranjero; (62) de cualquier manera, esto es sólo para señalar que los ingresos de divisas que son generados por las industrias maquiladoras mediante el valor agregado en México, aunque importantes en términos absolutos -- pierden relevancia cuando son contrarrestados con los gastos que realizan los obreros en las ciudades fronterizas norteamericanas y con las importaciones que realizan las mismas maquiladoras.

Por lo mismo, en lo que se refiere al punto que señala que las maquiladoras contribuyen a - fortalecer el mercado interno, este argumento se ve - invalidado por la dependencia económica de la zona con respecto de la economía norteamericana y también porque el porcentaje de insumos nacionales adquiridos -- por las industrias maquiladoras es insignificante: en 1975, por ejemplo, sólo el 1.4 por ciento de las mate

rias primas, envases y empaques consumidos eran de origen nacional; en 1976, el porcentaje ascendió a 3 por ciento para luego volver a descender, en 1977, a 1.6 por ciento. (63)

Aunado a ello cabría señalar que las maquiladoras no han estimulado la inversión en ramas auxiliares pues los efectos de encadenamiento producidos por el establecimiento de aquellas han ocurrido en su mayoría dentro del territorio norteamericano; como ya vimos, los defensores norteamericanos del programa de maquiladoras han señalado que como resultado de éste se han registrado incrementos en los depósitos de los bancos del sur de los Estados Unidos, que los servicios que son demandados para el transporte de la mercancía que es enviada y que proviene de las plantas maquiladoras es proporcionada por compañías transportistas norteamericanas, y que los materiales y servicios que requieren las maquiladoras para mantenerse en funcionamiento también son proporcionados desde los Estados Unidos.

Por último, en lo que se refiere al punto que señala que las maquiladoras aumentan la recaudación fiscal, ésta es también una afirmación que no puede ser sustentada pues las maquiladoras pueden eludir fácilmente el pago de impuestos además de que gozan de exenciones fiscales especiales.

En el caso del impuesto sobre la renta, las plantas maquiladoras extranjeras eluden su pago porque éstas no reportan utilidades; en 1971, Ernesto Rubio del Cueto —presidente del Comité Consultivo de la Industria Maquiladora— destacaba que aquello había sido motivo de conflicto con los trabajadores, los cuales demandaban que se les diera el reparto de utilidades. (64)

En lo que respecta al impuesto sobre ingresos mercantiles, las empresas maquiladoras deben pagarlo sobre el valor agregado en México; sin embargo, cabría recordar que los inversionistas han demandado que se les exente del impuesto federal sobre ingresos mercantiles; argumentando para ello que dicho impuesto limita la integración nacional "toda vez que mientras más insumos se adquieran en México, mayor será la carga fiscal para las empresas"; también señalan que "ningún país que promueve la maquila grava a esta actividad". (65)

Además cabría señalar, por ejemplo, que al iniciarse el programa de maquiladoras el Estado de Sonora concedió exención completa de impuestos en los primeros diez años y de 50 por ciento en los siguientes diez años, para las empresas maquiladoras que se establecieran en dicha entidad. (66)

Finalmente, vimos como el gobierno fe

deral, luego de la reunión de Chihuahua, aunque se negó a conceder la exención del impuesto sobre ingresos mercantiles, acordó estudiar reducciones en las cuotas que pagan las empresas maquiladoras al Seguro Social y eliminó la fianza que aquellas pagaban en el momento de establecerse en México para garantizar el pago de sus impuestos.

En consecuencia, las ventajas atribuídas por el gobierno al programa de maquiladoras difícilmente pueden ser sustentadas y, lo que es más grave, es que el programa, al establecer una nueva forma de vinculación con la economía norteamericana, ha fortalecido la dependencia de la zona fronteriza con respecto de los Estados Unidos pues aquel esta fincado en el establecimiento de las grandes compañías norteamericanas.

Por otra parte, el programa también contradice y resta validez a la política que busca estimular, mediante el acuerdo sobre importaciones temporales, la exportación de insumos y productos nacionales a los mercados internacionales, pues ahora las empresas pueden evitar los requisitos fijados por dicho acuerdo acogiéndose al régimen de empresas maquiladoras.

En suma, las concesiones otorgadas a las industrias maquiladoras no pueden explicarse den-

tro del marco de una política tendiente a atacar una - problemática regional o, menos aún, nacional: la legislación mexicana sobre industrias maquiladoras, que permitió el establecimiento de estas industrias, primero en la zona fronteriza y, luego, en todo el territorio nacional, ha respondido en lo esencial a las necesidades de mano de obra barata de la industria norteamericana.

V. CONCLUSIONES.

Fue la necesidad de abaratar los costos de producción para hacer frente a la competencia extranjera lo que, en un principio, condujo a las compañías norteamericanas —particularmente a las industrias de la electrónica— a internacionalizar su proceso productivo; en la actualidad, todas las grandes compañías de los países desarrollados han establecido plantas de ensamble en países de bajos salarios y abundante mano de obra con el fin de maximizar su tasa de ganancias y de mantenerse competitivas en los mercados internacionales.

Mediante la internacionalización del proceso productivo, las compañías norteamericanas "escapan"de los altos salarios que se verían obligados a pagar en los Estados Unidos para la realización de las operaciones que requieren una gran cantidad de mano de obra.

Aunado a ello, lo vimos ya en el caso de la legislación norteamericana, las compañías transnacionales cuentan con legislaciones favorables que, al otorgar acceso preferenciala las importaciones de

los productos y componentes que envían para su ensamble en el exterior, contribuyen también a facilitar la internacionalización del proceso productivo.

Por otra parte, los gobiernos de los países subdesarrollados, con el fin de promover el desarrollo de actividades económicas que incrementen los niveles de empleo y generen una nueva fuente de ingresos, compiten entre sí para atraer un mayor número de inversionistas extranjeros y ofrecen a éstos gran cantidad de estímulos que incluyen desde salarios bajos y legislaciones laborales favorables a los intereses de los inversionistas, hasta exención completa de impuestos y creación de zonas libres destinadas exclusivamente para el establecimiento de las industrias maquiladoras.

No obstante, si bien es indudable que las industrias maquiladoras, sobre todo en los países pequeños, pueden proporcionar un ali io al problema del desempleo, por el otro lado, aquellas, al no encontrarse vinculadas al aparato productivo del país receptor y, por consiguiente, al no contribuír a desarrollar actividades en ramas auxiliares o conexas, inhiben cualquier avance en el proceso de desarrollo económico de los países subdesarrollados; por el contrario, las maquiladoras, al funcionar con base en salarios mínimos, mantienen a los obreros en niveles

permanentes de consumo limitados a lo estrictamente necesario para su supervivencia y refuerzan la pobreza "propia" de dichos países.

Asimismo, las inversiones realizadas por los gobiernos de los países subdesarrollados en parques industriales y las exenciones fiscales que les conceden a las industrias maquiladoras, como un "estímulo" para que se establezcan, mantiene a los gobiernos de estos países en una situación permanente de debilidad financiera que los torna dependientes de las decisiones de inversión de las compañías extranjeras al ser éstas --sobre todo en el caso de los países pequeños-- las principales promotoras del crecimiento económico.

Evidentemente, el crecimiento de los países o regiones en que prevalece una industrialización basada en el establecimiento de las industrias maquiladoras, durará sólo mientras persistan las condiciones óptimas, económicas y políticas --en este último caso, un movimiento obrero controlado-- que permitan la reducción máxima de los costos de producción y favorezcan, en consecuencia, el establecimiento y permanencia de aquellas industrias.

Además, los gobiernos, debido a la libre movilidad del capital pierden su poder de negociación frente a las compañías extranjeras y se ven obligados

a otorgar estímulos constantes para obtener la permanencia de las plantas maquiladoras.

La política del gobierno mexicano de facilitar el establecimiento de las industrias maquiladoras norteamericanas, es cuestionable no sólo porque éstas no pueden contribuir a resolver la problematica de la zona fronteriza, sino también por que han creado un nuevo tipo de vinculación que ha fortalecido la dependencia de la zona con respecto de la economía norteamericana y, particularmente, con respecto de las compañías extranjeras, sobre las cuales el gobierno mexicano no ejerce ningún control.

La crisis de 1974-75. mostró que las empresas maquiladoras, con la misma rapidez con que se han establecido en México, de la misma manera pueden abandonar el país: en consecuencia, la libre movilidad del capital, que permite que las compañías transnacionales transladen sus plantas de ensamble de un país a otro con extrema facilidad, vuelve incierto el desarrollo del programa mexicano de maquiladoras dado que México no puede competir con otros países para mantener un bajo nivel de salarios.

En consecuencia, es muy factible que, a medida que se incrementen los salarios, comience a decrecer la "competitividad" de México con respecto de otros países pues es evidente que a pesar de las ventajas comparativas que la frontera mexicana ofrece a

las compañías norteamericanas que internacionalizan su producción, el desarrollo del programa esta sujeto a la mantención de un nivel de salarios "razonablemente" bajo, no sólo con relación al que prevalece en los Estados Unidos sino también con relación a los de otros países de Asia y America Latina que cuentan con programas de industrialización basados en el establecimiento de plantas maquiladoras y cuyos salarios son en la actualidad substancialmente menores a los que prevalecen en México.

Aunado a ello el desarrollo del programa también puede verse afectado si el gobierno de Estados Unidos, cediendo finalmente a la presión de los sindicatos norteamericanos, decide suprimir las cláusulas 807 y 806.30 de la legislación arancelaria norteamericana; esto afectaría principalmente a las maquiladoras de la rama textil norteamericana ya que los impuestos a la importación que aquellas se verían obligadas a pagar como resultado de la supresión de la primera de esas cláusulas, harían inconsteables las operaciones de ensamble fuera de los Estados Unidos.

La fragilidad propia del programa de maquiladoras, junto con el desempleo que afronta actualmente la zona fronteriza, igual o más grave que cuan-

do se inició el programa en 1965, han fortalecido el -poder de negociación de los inversionistas norteamericanos, pues si bien es cierto que las maquiladoras no son una respuesta a las necesidades de la zona fronteriza, es evidente sin embargo que aquellas constituyen un paliativo ante la ausencia de actividades económicas que den ocupación a la mano de obra desempleada en la zona fronteriza; por lo mismo, es indispensable que el gobierno ponga en marcha proyectos alternativos de desarrollo fronterizo, "más en armonía con nuestros --propios intereses", que no discriminen a la mano de --obra masculina y, sobre todo, que contribuyan a vincular la zona fronteriza con la economía nacional.

NOTAS AL CAPITULO UNO.

(1) Cf. Charles Bettelheim, "Intercambio Internacio - nal y desarrollo regional", en Samir Amin et al,- Imperialismo y Comercio Internacional. Cuadernos de Pasado y Presente, Núm. 24, México, 1976, p.39.

(2) Cf. United States Tariff Commission, Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 and 806.30 of the Tariff Schedules of the United States, TC Publication 339, Washington, D.C., 1970. p. 16.

(3) Citado por Comercio Exterior en "Fragmentos del - Informe de la Comisión de Aranceles de Estados -- Unidos sobre las industrias maquiladoras de exportación". Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., XXI, 4(abril 1971) p. 294. (Como lo indica su título, este artículo es un resumen en español del arriba citado informe de la Comisión de Aranceles de Estados Unidos).

(4) La Oficina de Aduanas norteamericana especifica - que lo establecido por la cláusula 807 "...no se aplica a los productos que resulten de productos que se refieren a la producción con base en materiales continuos o rollos de material..., ni a la mercancía a granel, como sustancias químicas...y otros materiales que sufren un cambio de forma antes de su regreso. Las operaciones de ensamble en el exterior --se señala-- pueden incluír operaciones tales como costura, engomado, ajustado, ondulado, atornillado, clavado, remachado, soldado, y fundido." También, están aprobadas operaciones tales como "...coser, dobladillar e hilvanar piezas de ropa cortada; la colocación de productos estadounidenses...". Sin embargo, operaciones tales - como "cortar, bordar, hilar, tejer, taladrar, troquelar, perforar, doblar y galvanizar" no están comprendidas. Véase Ibid, p. 295.

(5) Cf. United States Tariff Commission, Op. Cit. p. 14.

(6) Cf. "Electronics: the Global Industry", NACLA's Latin America and Empire Report. Vol. XI, Núm. 4, abril 1977. p. 5. (Este artículo es aquí utilizado como fuente principal de información sobre la industria electrónica norteamericana).

(7) Por ejemplo, David Packard, Presidente de la firma Hewlett Packard, refiriéndose al problema de - la automatización de la industria electrónica declaró en 1976, ante una comisión del senado norte americano, que su compañía produciría "...alrededor de 100 nuevos productos(...). La vida de esos productos --agregó-- no es muy larga porque la -- competencia es intensa y alguien producirá un producto más moderno(...). Bajo estas condiciones, --concluyó--, una gran inversión en equipo automatizado para realizar una operación particular no es factible...". Citado por NACLA, Loc. Cit. p. 7.

(8) Cabría destacar que la industria de la electrónica es de las pocas industrias que sistemáticamente han reducido sus precios de producción en los últimos 15 o 20 años. Por ejemplo, un transistor que en 1960 hubiera costado once dólares en 1960, con el desarrollo de los circuítos integrados,costaba a finales de esa década, alrededor de doce centavos de dólar.(Cf. Louis Turner, Multinational Companies and the Third World. Hill and wang, New York, 1975. p. 179); por otra parte, la reducción en los costos de los componentes, como resultado de los avances tecnológicos, ha incrementado el porcentaje que representa el costo de la mano de obra dentro de los costos totales de producción; se calcula, por ejemplo, que los costos de la mano de obra significan el 20 por ciento -- del costo total de producción en el caso de la fabricación de radios y televisores y que este porcentaje se eleva hasta el 45 por ciento en el caso de la industria de partes componentes. Cf. NACLA, Loc. Cit. p. 6.

(9) Véase, United States Tariff Commission, Op. Cit. p. 173.

(10) Cf. Irwin Ross, "Labor's Big Push for Protectionism", Fortune. Vol. 87, 3(marzo 1973) p. 96.

(11) Cf. NACLA, Loc. Cit. p. 13, Cuadro II-2.

(12) Sin embargo, también existen los "gigantes" en la industria norteamericana del vestido; tal es el - caso, por ejemplo, de la compañía Levi-Strauss de San Francisco, que en 1977 tuvo ventas por valor de 1 500 millones de dólares y que, si se atiende al volumen de sus ventas, ocupaba el lugar número 160 dentro de las primeras 500 empresas de los Estados Unidos. Véase "Fortune's Directory of the 500 Largest Industrial Corporation" en Fortune, mayo 8, 1978. p. 247.

(13) Cf. "Capital's Flight: the Apparel Industry Moves South", NACLA's Latin America and Empire Report. Vol. XI, Núm. 3, marzo 1977. p. 4. (Este artículo también es utilizado como fuente principal de información sobre la industria norteamericana del - vestido).

(14) Cf. Irwin Ross. Loc. Cit. p. 96.

(15) NACLA, Loc Cit. p. 3.

(16) Cf. United States Tariff Commission, Op. Cit. p. 172. Cabría señalar que debido a los salarios más bajos que rigen en el sur de Estados Unidos, el porcentaje de empleados por la industria del vestido en esta región, dentro del total de emplea-- dos dentro de los Estados Unidos, aumentó de 17% en 1950 a 44% en 1974.(Cf. Helen I. Safa, "La Participación Diferencial de Mujeres Emigrantes de América Latina en la Fuerza de Trabajo de los Estados Unidos", en Demografía y Economía, Vol. XII, Núm. 1(34), El Colegio de México, 1978. p. 117).

(17) Cf. NACLA, Loc. Cit. p. 9.

(18) Ibid. p. 10

(19) Cf. Louis Turner, Op. Cit. p. 181.

(20) Cf. United States Tariff Commission, Op. Cit. Cuadro 1, p. A-46.

(21) Ibid. p. 60.

(22) Ibid. pp. 151 y 152. Si bien 151 millones de dólares parece una inversión modesta, esto no es así si se toma en cuenta quelas plantas ensambladoras no requieren de grandes inversiones de capital fijo, pues el equipo que éstas utilizan es maquinariausada, intensiva en mano de obra, exportada -- desde los Estados Unidos.

(23) Ibid. p. 147.

(24) Es Interesante destacar los porcentajes tan distintos de integración de componentes norteamericanos en las importaciones de productos electróni-- cos registrados bajo la cláusula 807; como se observa en el cuadro 4, aquellos fluctuan entre -- 22.1% en el caso de Taiwan y, en el caso de México, entre 69.6% y 87.2%.

(25) Cf. United States Tariff Commission, Op. Cit. p.7.

(26) Cf. Comercio Exterior, Loc. Cit. p. 303.

NOTAS AL CAPITULO DOS.

(1) Victor L. Urquidi y Sofía Méndez Villarreal, "Importancia Económica de la Zona Fronteriza del Norte de México". Foro Internacional, Vol. XVI, Núm. 2(62), El Colegio de México, octubre-diciembre de 1975. p. 150.

(2) Ibid. pp. 165 y 166.

(3) Ibid. p. 151.

(4) Ibid. p. 152.

(5) Cf. Francisco A. Quintero, "Desarrollo Regional - Fronterizo". Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XIX, 12(diciembre 1969) p. 961.

(6) Cf. Jorge A. Bustamante, "Espaldas Mojadas: Materia Prima para la Expansión del Capital Norteamericano". Cuadernos del CES, Núm. 9, El Colegio de México, 1976. p. 3.

(7) Cf. "Logros del Programa para el Desarrollo Fronterizo". El Mercado de Valores, 5 de febrero de - 1973. p. 179; Cf. también Victor L. Urquidi, Loc. Cit. p. 151.

(8) Cf. Jorge A. Bustamante, "Maquiladoras: a new face of International Capitalism in Mexico's Northern Frontier". Trabajo presentado en la reunión de la Asociación de Estudios Latinoamericanos, -- Atlanta, Georgia, Marzo, 1976. p. 3.

(9) Cf. Victor L. Urquidi, Loc. Cit. p. 152.

(10) Cf. Daniel C. Dillman, "Urban GrowthAmong Mexico's Northern Border". The Journal of Developing Areas. Vol. 4, 1970. p. 500.

(11) Juan Ramírez Hernández y Adolfo Chavez V., "Radiografía Económica y Alimentaria de una Población - Fronteriza". Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XX, 6(Junio 1970) p. 458.

(12) Francisco A. Quintero, Loc. Cit. p. 962.

(13) Ibid. p. 961.

(14) Ibid. p. 961.

(15) Ibid. p. 961.

(16) Véase, Nacional Financiera S.A., "La Política Industrial". La Economía Mexicana. Selección de Leopoldo Solís, Fondo de Cultura Económica, México, 1973. Vol. I, p. 208.

(17) Cf. NACLA, "Hit and Run: U.S. Runaway Shops on -- the Mexican Border", NACLA's Latin America and Empire Report, Vol. IX, Núm. 5, julio-agosto 1975. p. 6.

(18) Cf. Jorge A. Bustamante, Loc. Cit. p. 8.

(19) Cabría señalar que el gobierno norteamericano nunca se ha pronunciado en favor o en contra del programa de maquiladoras.

(20) Cf. Comercio Exterior, "Posibilidades de Industrialización de la Frontera Norte". Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XVII, 8(agosto 1967) p. 617.

(21) Rodolfo Cárdenas Villarreal, "Industrialization - of Mexico's Northern Border and The United States Investor", Arizona Review, Enero, 1968. p. 7.

(22) Donald W. Baerresen, The Border Industrialization Program of Mexico, Lexington, Mass: D.C. Heath -- and Co., 1971. p. 23.

(23) Arthur D. Little, Manufacture in Mexico for the - U.S. Market, Arthur D. Little Inc. 1966. p. 2. Citado por NACLA, Loc. Cit. p. 11.

(24) Cf. Lacy H. Hunt,"Desarrollo Industrial en la -- Frontera Mexicana". Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XX, 4(abril 1970) p. 306.

(25) Cf. Donald W. Baerresen, Op. Cit. p. 61; Véase -- también el artículo de Lacy H. Hunt, Loc. Cit. p. 307. El estudio de la Comisión de Aranceles de Estados Unidos señala que cerca del 30% de los obreros norteamericanos empleados en las industrias que se dedican a actividades relacionadas con las

cláusulas 807 y 806.30, laboraban en 1969 en industrias localizadas en California, Arizona y Texas, es decir, en tres Estados fronterizos con México. (Cf. United States Tariff Commission, Op. Cit. p. 165).

(26) Cf. NACLA, Loc. Cit. p. 9.

(27) Cf. United States Tariff Commission, Op. Cit. p. 74.

(28) Cf. Octaviano Campos Salas, "Política Mexicana de Desarrollo Industrial". Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XVII, 4(abril 1967) p. 281.

(29) Cf. United States Tariff Commission, Op. Cit. p. 70.

NOTAS AL CAPITULO TRES.

(1) Véase David A. Tansik y Humberto Tapia S. "Los Problemas de las 'Plantas Gemelas' en la Frontera Mexicana", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXI, 4(abril 1971) p. 332. (La versión original de este artículo, "Is the Twin Plants Concept in Trouble?", apareció en Arizona Review, College of Business and Public Administration, Vol 19. Núm. 12, diciembre de 1970, pp. 6-12.

(2) Citado por Comercio Exterior en "La SIC y las Industrias Fronterizas", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XVIII, 8(agosto 1968) p. 685.

(3) Véase Francisco A. Quintero, Loc. Cit. p. 964.

(4) New Release, 16 de marzo de 1969, p. 1. Citado por David A. Tansik, Loc. Cit. p. 332.

(5) Cf. "Sindicatos Norteamericanos versus Industrias Fronterizas", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XIX, 5(mayo 1969)p.359.

(6) Cf. United States Tariff Commission, Op. Cit. p. A-23.

(7) Cf. Steve Babson, "The Multinational Corporation

and Labor", Review of Radical Political Economic, Vol 5, Núm. 1, spring 1973. p. 26. Este autor señala que la empresa General Electric, luego de -- las huelgas que sufrió en 1946, 1966 y 1969-1970, anunció planes de descentralización primero al interior de los Estados Unidos, de las áreas de más altos salarios y más organizadas, a las de menores salarios y menor organización, y, finalmente, fuera de los Estados Unidos, transladando operaciones a Singapur. (Cf. pp. 26 y 27).

(8) Estos puntos de vista aparecen frecuentemente en de la revista Fortune o en el Times.

(9) Como es lógico, las compañías transnacionales, por lo general, debido a que son las más beneficiadas por las medidas de liberalización del comercio internacional, se oponen al proteccionismo. En este sentido, Jose de Cubas, Vicepresidente de Westinghouse Electric Corporation, expresó en octubre de 1972, ante el Comité Empresarial México-Estados Unidos: "Nosotros como grupo (las compañías transnacionales) lo que tenemos en común es que todos somos partidarios de la libertad de comercio en el mundo. Creo que este es el único punto en que todos pensamos igual...".(Cf. "La Inversión Extranjera en México", Comercio Exterior: - Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXII, 10(Octubre 1972) p. 943.

(10) Los sindicatos norteamericanos han señalado que - sólo entre 1966 y 1970 se habían perdido alrededor de 80 mil empleos en la producción de componentes electrónicos y alrededor de 47 mil en la producción de bienes de consumo electrónico.(Cf. Louis Turner Op. Cit. p. 181.).

(11) Cf, Stanfor Rose, "U.S. Foreign Trade: There's no Need to Panic", Fortune, Vol. 84, 8(agosto 1971) p. 189; Cf. también Irwin Ross, Loc. Cit. p. 95.

(12) Véase "The Global Scramble for Cheap Labor",Times septiembre 21, 1970. p. 56.

(13) Ibid. p. 56. También Baerresen sostiene que la -- teoría de las ventajas comparativas continúa siendo relevante, pero que, "bajo las condiciones presentes(...)con el fin de incrementar el provecho colectivo para todos los países participantes, cada nación debería especializarse en dirigir aquellas etapas de la producción para las cuales tiene mayores ventajas comparativas".(Cf. Donald W. Baerresen, Op. Cit. p. 118, nota de pie de página).

(14) Cf. Louis Turner, Op. Cit. p. 295.

(15) Donald W. Baerresen, Op. Cit. p. 116.

(16) Citado por Comercio Exterior, "Los Problemas de - la Región Fronteriza Norte", Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XIX, 12(diciembre 1969) p. 973.

(17) Cf. David A. Tansik, Loc. Cit. p. 332.

(18) Cf. Donald W. Baerresen, Op. Cit. p. XII.

(19) En un estudio patrocinado por la CAMCO en 1969, - sobre 63 empresas maquiladoras establecidas en la frontera mexicana, éstas fueron clasificadas en 4: "Las que ya tenían operaciones similares en el extranjero; las poseedoras deplantas en el lado norteamericano de la frontera...; las que afrontan problemas que las obligan a disminuír sus costos, y las que en vista del éxito de otras compañías en sus operaciones fronterizas, han sido estimuladas para conseguir ventajas similares para ellas misma".(Cf. Lacy H. Hunt, Loc. Cit. p. 306).

(20) Cf. "EUA: una Economía Paradójica; Recesión con - Inflación", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XX, 5(mayo 1970) p. 406.

(21) Cf. "Empresas Maquiladoras Fronterizas: Facilidades aduaneras y debate sobre su futuro", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A. XX, 6(junio 1970) p. 453.

(22) Cf. United States Tariff Commission, Op. Cit. p. A-20.

(23) Cf. Lacy H. Hunt, Loc. Cit. p. 308. La versión -- original de este artículo, "Industrial Development on the Mexican Border", apareció en Business Review. Federal Reserve Bank of Dallas, Dallas, febrero 1970, pp. 3-12.

(24) Citado por Comercio Exterior, Loc. Cit. p. 453.

(25) Ibid. p. 453.

(26) Una síntesis de las declaraciones de los consulados norteamericanos es hecha por David A. Tansik, Loc. Cit. p. 333.

(27) Citado por Comercio Exterior en "Los Problemas de la Región Fronteriza Norte", Loc. Cit. p. 973.

(28) Cf. Comercio Exterior, "Fragmentos del informe..." Loc Cit. p. 308.

(29) Ibid. p. 309.

(30) Ibid. p. 304.

NOTAS AL CAPITULO CUATRO.

(1) Cf. "Dinamizar las Regiones del Norte y del Centro Aspiración de la CNIT", Transformación, Cámara Nacional de Industria de la Transformación, Vol. VII, Núm. 47, octubre 1967. p. 28.

(2) Rodolfo Villarreal Cárdenas, Loc. Cit. p. 7.(El autor era entonces Director General de las Delegaciones Federales de la SIC).

(3) Los datos fueron tomados de, La Frontera Norte: Diagnóstico y Perspectivas, Secretaría de Industria y Comercio, México, D.F., 1975. pp. 96 y 98.

(4) Cf. Francisco A. Quintero, Loc. Cit. p. 961.

(5) Donald W. Baerresen, Op. Cit. p. 57.

(6) Ibid. Cf. p. 72.

(7) Ibid. p. 120.

(8) Ibid. p. 120.

(9) Cf. "Border Industries Foster New Jobs, More Exports". Mexican-American Review, febrero 1968. p. 14. Citado por Raul A. Fernández, "The Border Industrial Program on the U.S.-Mexico Border", Review of Radical Political Economics, Vol. 5, 3-- Spring, 1973. p. 50.

(10) The Journal of Commerce. International Edition. - Agosto 10, 1970, p. 6. Citado por Gy Adam, "New Trends in International Business: Worldwide Sourcing and Dedomiciling", Acta Oeconomica, Vol. 7, Núms. 3-4, 1971. p. 352. (El subrayado es nuestro).

(11) Secretaría de Industria y Comercio, Op. Cit. p.96.

(12) Cf. Jorge A. Bustamante, "El Programa Fronterizo de Maquiladoras". Foro Internacional, Vol. XVI, Núm. 2(62), El Colegio de México, octubre-diciembre de 1975. p. 184.

(13) Cf. Prontuario legal del programa de fomento económico fronterizo. SIC, México, D.F., 1974. p. 8.

(14) Los otros dos principales programas promovidos -- por la Comisión fueron el establecimiento de centros comerciales en la zona fronteriza y la importación de artículos gancho.El primero de estos -- programas tenía por objeto arraigar al consumidor mexicano en los centros comerciales mexicanos. En 1974, 6 centros comerciales con un costo de 66.4 millones de pesos habían sido establecidos en la zona fronteriza; el programa de importación de artículos gancho consistió en facilitar la importación libre de impuestos de ciertos artículos que la población fronteriza acostumbra comprar en los establecimientos comerciales norteamericanos: de diciembre de 1971 a abril de 1974 se realizaron - importaciones al amparo de este programa por un - valor total de 906.8 millones de pesos. Según Victor L. Urquidi y Sofía Mendez Villarreal, este - programa, en lugar de contribuír al ahorro de divisas --como se pretendía-- contribuyó al fomento de los ya existentes hábitos de consumo de productos extranjeros, desalentó a los productores locales de artículos similares y facilitó un mayor -- contrabando de dichos artículos.(Cf. Victor L. Urquidi, Loc. Cit. p. 171).

(15) El mismo presidente de la CANACINTRA --Nazario Ortiz Garza-- abandonando su hostilidad inicial, en 1969 respaldaba ya la idea de extender el regimen de maquiladoras a todo el país con el fin de "fomentar el desarrollo económico".(Cf. Comercio Exterior, "Los Problemas de la Región...". Loc Cit. p. 973.

(16) Citado por Comercio Exterior en "Impulso al Desarrollo de la Zona Fronteriza Norte". Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XIX, 5(mayo 1971) p. 387.

(17) Cf. Diario Oficial. Miércoles 17 de marzo de 1971 p. 8.

(18) Cf. Diario Oficial. Viernes 30 de abril de 1971. p. 1.

(19) Cf. Comercio Exterior, Loc. Cit. p. 387.

(20) Cf. Diario Oficial, miércoles 17 de marzo de 1971 p. 2. Este decreto señala que las empresas nacionales pueden importar temporalmente: "1) materias primas; 2) productos semimanufacturados; 3) productos terminados; 4) Envases; 5) moldes, dados y matrices, 6) piezas, partes, dispositivos, utensilios y aparatos cuando sirvan como complemento de máquinas o equipos destinados a la exportación y, 7) máquinas, aparatos y equipos cuando estén destinados a labores de reparación o reacondicionamiento. (Cf. Ibid. p. 2).

(21) El grado de integración nacional se estima con base en la suma y distinción de los siguientes factores:

I Materias primas y artículos semiterminados o terminados, integrantes del producto, así como sus envases puestos en la fábrica que haya realizado el proceso de manufactura final:

a) Nacionales.
b) Extranjeros.

II Combustibles y otros materiales auxiliares necesarios para la fabricación, también puestos en dicha fábrica:

a) Nacionales.
b) Extranjeros.

III Energía utilizada directamente en la fábrica.

IV Mano de obra directa, comprendiendo los salarios y las prestaciones estipuladas en los contratos de trabajo.

V Depreciación de maquinaria y equipo y la amortización de construcciones e instalaciones, las que en conjunto no excederán del 10% del total de las fracciones anteriores. (Artículo 4 del reglamento sobre industrias maquiladoras).

(22) Cabría destacar que ya con anterioridad a octubre de 1972, el gobierno había concedido permisos especiales para que industrias establecidas en el interior del país---1 en Torreón, 2 en Guadalajara, 2 en San Luis Potosí y 2 más en Monterrey--funcionaran como empresas maquiladoras.(Cf. Ernesto Calderón, Las Maquiladoras de Ensamble en México, Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM, México, D.F., 1976. p. 87. A pesar de que -

el reglamento de 1972 especificaba que las industrias maquiladoras no podían establecerse en los sitios altamente industrializados, el 40% de las maquiladoras que en 1973 operaban en el interior del país, se encontraban localizadas en Monterrey, Guadalajara, en el Estado de México y en el Distrito Federal.(Cf. Ibid. p. 94). Los datos aparecidos en el texto fueron tomados de "La Industria Maquiladora Fronteriza". El Mercado de Valores. Octubre 29 de 1973. p. 1508; NACLA, Loc. Cit. p. 11.

(23) Cf."IV Reunión de Trabajo para el Desarrollo Fronterizo". El Mercado de Valores, febrero 5, 1973. p. 173.

(24) Ibid. Cf. p. 179.

(25) Cabría señalar que las cifras sobre el número de maquiladoras y de obreros varía segun la fuente: según la CAMCO, por ejemplo, en diciembre de 1974 había 516 maquiladoras que daban empleo a 56 253 trabajadores(Cf. Jorge A. Bustamante, Loc. Cit. p. 186; sin embargo, en la VI Reunión sobre Desarrollo Fronterizo, celebrada en junio de 1974, el Secretario de Industria y Comercio informó que existían 527 empresas maquiladoras que daban ocupación a 83 000 trabajadores(Cf. "VI Reunión Nacional para el Desarrollo Fronterizo", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXIV, 7(julio, 1974) p. 687.

(26) Cf. Richard L. Bolin, "Border Industries: Facts for 1973", Mexican-American Review. Septiembre de 1973, p. 14.

(27) Ibid. p. 14.

(28) Cf. Edward J. Williams, "A Proposal for a Study and Evaluation of the Border Industrialization Program Leading to a Series of Policy Recommendations for the United States and Mexico for the 1980s."(Mimeo). Cf. Cuadro II.

(29) Cf. Richard L. Bolin, Loc. Cit. p. 15.

(30) NACLA, Loc. Cit. p. 16. Según investigación directa del Banco Nacional de México, en 1974 se desocuparon 6 500 personas y en el primer semestre de 1975 otras 26 000(Cf. BANAMEX: "Industrias Maquiladoras: Declinación Mundial de la Producción". Examen de la Situación Económica de México. Agosto 1975, p. 295).

(31) Citado por Joseph B. MacKinnon, "Investment at the Border-The Maquiladoras", Mexican-American Review, marzo de 1975, p. 65.

(32) Cf. Jorge A. Bustamante. Loc. Cit. p. 185.

(33) Citado por Expansión: "Las interrogantes de las maquiladoras". Expansión, Abril 16 de 1975, p. 52. Cabría mencionar que los representantes norteamericanos dieron a conocer el texto de una carta que les fue enviada por una empresa paraestatal haitiana interesada en promover el desarrollo de las industrias maquiladoras en Haití: "Sin duda alguna ---decía el texto-- ustedes están preocupados por las presiones sindicales combinadas con los aumentos salariales y las prestaciones. Los beneficios que una empresa manufacturera norteamericana esperó encontrar una vez en México están desapareciendo rápidamente. Así que si ya no es tanta la ventaja de precios por operar en México, y si corren el riesgo de registrar una menor debido a huelgas... ¿Por Qué quedarse en México ?(Cf. Ibid. p. 60). Entre 1973 y 1975,los salarios mínimos en la frontera mexicana se incrementaron en 93%; de esta manera,si en 1966 los salarios mínimos mexicanos representaban el 30% de los norteamericanos, en 1975 esta relación era de 45%.(Cf. C. Gribomont y M. Rimez, La Política Económica del Gobierno de Luis Echeverría(1971-1976): Un Primer Ensayo de Interpretación", El Trimestre Económico, Vol XLIV, Núm. 176, México, octubre-diciembre de 1977. p. 821 y Banco Nacional de México, Loc. Cit. p. 295).

(34) Ibid. p. 55.

(35) Ibid. p. 55.

(36) Joseph B. Mackinnon, Loc. Cit. p. 67.

(37) Ibid. p. 67.

(38) Ibid. p. 67.

(39) Cf. Expansión, Loc. Cit. p. 55.

(40) Cf. NACLA, Loc. Cit. p. 21. Cf. también "Maquiladoras: Recesión y mano de obra cara", Transformación Vol. XV, Núm. 140, junio 1975. p. 10.

(41) Secretaría de Industria y Comercio, Op. Cit. p.85.

(42) Excelsior, 5 de abril de 1976.

(43) Cf. "Fomento de la Industria Maquiladora", El Mercado de Valores, noviembre 14 de 1977. p. 889.

(44) Ibid. Cf. p. 887.

(45) Cf. El Día, 19 de mayo de 1978.

(46) Ibid.

(47) Cf. "La Industria Maquiladora: Evolución Reciente y Perspectivas", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXVIII, 4(abril 1978) p. 409.

(48) Ibid. p. 410.

(49) Ibid. p. 410.

(50) Cf. "Crear 250 000 empleos: meta para 1982", Transformación, Vol. Núm. septiembre 1976: p.

(51) El Sol de México, 6 de marzo de 1978; Cf. también Comercio Exterior, Loc. Cit. p. 412.

(52) Cf. El Sol de México, 20 de febrero de 1978.

(53) La lista más extensa de "ventajas" del programa de maquiladoras es la que presenta la Secretaría de Industria y Comercio en una monografía, ya arriba citada, titulada, La Frontera Norte: Diagnóstico y perspectivas. Aquí se señalan las siguientes "ventajas":

1) Se promueve la ocupación en zonas con fuerte -- presión demográfica.
2) Se incrementan los ingresos de divisas, fortaleciendo la balanza de pagos.
3) Se generan empleos de carácter industrial capacitando personal extraído, en gran medida, de las actividades primarias.
4) Se amplía el mercado a los productos nacionales al haber una fuerte derrama de ingresos en la - zona.
5) Se aumenta el movimiento comercial, bancario y de servicios, así como el turismo.
6) Se termina con el prejuicio respecto a la calidad de la mano de obra mexicana.
7) Se aumenta la recaudación fiscal a todos los niveles, como efecto de la ampliación de actividades económicas.
8) Se promueven inversiones en ramas auxiliares.

(Cf. Secretaría de Industria y Comercio, Op. Cit.

p. 116. Sin embargo, la SIC no sustenta con datos las mencionadas ventajas; Jorge A. Bustamante, en su artículo"El Programa Fronterizo de Maquiladoras", retoma aquellas como marco para una evaluación del programa y muestra que en realidad son meros puntos "programáticos", expectativas que el gobierno se ha formulado en torno del programa de maquiladoras. (Cf. Jorge A. Bustamante, Loc. Cit. pp. 184-201).

(54) Cf. Comercio Exterior, Loc. Cit. Cuadro p. 411.

(55) Cf. Jorge A. Bustamante, Loc. Cit. p. 187.

(56) NACLA, Loc. Cit. p. 16.

(57) Comercio Exterior, Loc. Cit. p. 408.

(58) Victor L. Urquidi, Loc. Cit. p. 163.

(59) El Día, 19 de mayo de 1978.

(60) Jorge A. Bustamante, Loc. Cit. p. 189.

(61) Informe Económico IMCE: "La Industria Maquiladora en México y los Efectos del Proyecto de Ley Nixon", Instituto Mexicano de Comercio Exterior, (sin fecha de publicación) p. 24.

(62) Ibid. Cf. p. 24.

(63) Cf. Comercio Exterior, Loc. Cit. Cuadro p. 411.

(64) Ernesto Rubio del Cueto, "La Situación Fiscal de la Industria Maquiladora", Revista Fiscal y Financiera, México, D.F., abril de 1971. p. 22.

(65) Ibid. p. 21.

(66) Donald W. Baerresen, Op. Cit. p. 23.

CUADRO 1

Datos sobre productos cuyas importaciones fueron registradas bajo la fracción 807.00 y ascendieron a 20 o más millones de dólares en 1969
(Miles de dólares)

	Valor total				Valor libre de impuestos					
	Cantidad (a)		Porcentaje del valor total de las importaciones bajo la fracción 807.00		Cantidad (b)		Porcentaje del valor total de las importaciones bajo la fracción 807.00		Porcentaje de b/a	
	1966	1969	1966	1969	1966	1969	1966	1969	1966	1969
Vehículos de motor	494 089	742 422	55.5	45.0	10 281	10 319	9.1	3.0	2.1	1.4
Semiconductores y sus partes	31 255	106 236	3.5	6.4	11 643	62 415	10.3	18.4	37.2	58.8
Aviones no militares	121 613	97 990	13.7	5.9	18 542	18 495	16.4	5.4	15.2	18.9
Máquinas de oficina	16 075	96 869	1.8	5.9	4 104	38 662	3.6	11.4	25.5	39.9
Radios y sus partes	11 904	51 135	1.3	3.1	2 824	8 457	2.5	2.5	23.7	16.5
Memorias electrónicas	12 373	47 213	1.4	2.9	6 386	29 444	5.6	8.7	51.6	62.4
Receptores de televisión	9 515	47 003	1.1	2.9	5 362	17 724	4.7	5.2	56.4	37.7
Otros aparatos de televisión (excepto receptores)	26 041	40 084	2.9	2.4	12 679	19 721	11.2	5.8	48.7	49.2
Artículos textiles (lista 3)	7 314	34 826	0.8	2.1	4 027	23 050	3.6	6.8	55.1	66.2
Máquinas de coser de tipo doméstico	14 700	22 615	1.7	1.4	1 315	2 446	1.2	0.7	8.9	10.8
Juguetes, muñecas, y modelos	682	22 216	0.1	1.3	154	9 711	0.1	2.9	22.6	43.7
Fonógrafos y sus partes	11 083	21 789	1.2	1.3	2 425	3 474	2.1	1.0	21.9	15.9
Subtotal	756 644	1 330 407	84.9	80.6	79 742	243 918	70.4	71.8	10.5	18.3
Otros	133 110	318 794	15.1	19.4	33 459	95 489	29.6	28.2	25.1	30.0
Total	889 754	1 649 201	100.0	100.0	113 201	339 407	100.0	100.0	12.7	20.6

Cuadro 2.

IMPORTACIONES BAJO LA FRACCION 807 POR PAISES
(millones de dólares)

PAISES	1966	1967	1968	1969
Alemania Occidental	443.7	464.7	684.0	616.8
Canadá	116.0	138.7	188.1	243.2
Japón	42.2	42.2	87.9	132.9
Gran Bretaña	112.7	48.5	57.2	74.1
Bélgica y Luxemburgo	9.4	16.2	45.0	74.0
Suecia	44.2	60.0	81.7	58.2
Francia	33.3	28.6	22.5	21.3
Irlanda	16.3	17.0	17.6	19.8
Otros	11.2	17.8	31.9	41.5
Total, países desarrollados	829.0	833.4	1,215.9	1,281.8
Porcentaje con respecto al total de importaciones bajo la Cláusula 807	93%	89%	85%	78%
México	7.0	19.3	73.4	145.2
Hong Kong	41.4	51.4	65.4	90.7
Taiwan	6.6	15.9	45.4	68.1
Corea del Sur	(1)	0.3	11.0	20.1
El Caribe (2)	3.8	7.9	13.4	19.0
Singapur	-	-	(1)	6.8
Filipinas	0.2	0.8	3.4	5.2
Otros	1.6	2.6	3.8	11.8
Total, países en desarrollo	60.5	98.2	215.9	366.9
Porcentaje con respecto al total de importaciones bajo la Cláusula 807	7%	11%	15%	22%

(1) Menos de 50,000 dólares.
(2) Las Bahamas, Jamaica, Haití, República Dominicana, Islas de Barlovento y Sotavento, Antillas Holandesas, Indias Francesas y Trinidad.

FUENTE: U.S. Tariff Commission, Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 y 806.30 of the Tariff Schedules of the United States, T. C. Publication 339, Washington, D. C., September 1970. Cf. pp. 60 y 66.

Cuadro 3.

IMPORTACIONES BAJO LA CLAUSULA 807 POR PAISES EN 1969
(P O R C E N T A J E S)

P A I S E S	Valor Imponible	Valor libre de Impuestos	Valor Total
Alemania	46.7	1.6	37.4
Canadá	13.5	19.7	14.7
Japón	8.4	6.6	8.1
Otros	19.2	10.8	17.5
Países desarrollados, total	87.8	38.7	77.7
México	3.8	28.2	8.2
Hong Kong	3.1	14.9	5.5
Taiwan	3.4	7.0	4.1
Otros	2.0	11.2	4.4
Países en desarrollo, total	12.2	61.3	22.2
IMPORTACIONES BAJO LA CLAUSULA 807 SIN "VEHICULOS DE MOTOR"			
Canada	29.8	19.5	26.0
Japón	19.0	6.7	14.5
Reino Unido	9.3	2.7	7.0
Otros	14.5	7.9	12.1
Paísis desarrollados, total	72.6	36.8	59.6
México	8.5	29.1	16.0
Hong Kong	6.9	15.3	9.9
Taiwan	7.7	7.1	7.5
Otros	4.3	11.7	11.0
Países en desarrollo, total	27.4	63.2	40.4

FUENTE: U.S. Tariff Commission, Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 y 806.3 0 of the Tariff Schedules of the United States, T. C. Publication 339, Washington, D. C., September 1970. Cf. cuadro 5 p. A-58.

Cuadro 4.

IMPORTACIONES NORTEAMERICANAS BAJO LA CLAUSULA 807 (1969)

Productos y Países	Valor total (millones de dólares)	Valor libre de impuestos: Cantidad (millones de dólares)	Valor libre de impuestos: Porcentaje sobre el valor total
Maquinas de oficina y sus partes (Gran Total)	96.8	38.6	39.9
Canadá	35.5	9.7	27.5
Japón	19.9	3.4	17.5
Otros	11.1	1.8	16.2
Países desarrollados, total	66.5	14.9	22.4
México	13.0	11.4	87.2
Hong Kong	10.0	7.5	74.6
Otros	7.3	4.8	65.7
Semiconductores y sus partes (Gran Total)	106.0	62.4	58.7
Irlanda	12.4	3.4	27.2
Otros	7.1	3.3	46.4
Países desarrollados, total	19.5	6.7	34.6
Hong Kong	31.9	19.7	61.7
México	23.5	18.6	78.9
Corea del Sur	14.9	9.8	65.6
Otros	16.3	7.5	46.0
Países en desarrollo, total	86.6	55.6	64.2
Aparatos y partes para radio (Gran Total)	51.1	8.4	16.4
Japón	28.9	4.1	14.3
Otros	5.6	1.1	19.6
Países desarrollados, total	34.5	5.2	15.1

Hong Kong	7.1	.9	13.3
Taiwan	7.0	1.5	22.1
Otros	2.5	.8	32.0
Países en desarrollo, total	16.6	3.2	19.5
Receptores de Televisión (Gran Total)	47.0	17.7	37.6
Canadá	4.4	1.8	44.9
Japón	3.0	.1	3.3
Países desarrollados, total	7.4	1.9	26.8
Taiwan	24.7	6.2	25.4
México	12.9	9.3	72.2
Otros	1.9	.2	10.5
Países en desarrollo, total	39.5	15.7	39.8
Memorias electrónicas (Gran Total)	47.2	29.4	62.4
Japón	6.9	2.3	34.0
Otros	2.9	0.8	27.5
Países desarrollados, total	9.8	3.1	32.4
Hong Kong	19.7	14.7	74.6
Taiwan	5.9	2.9	49.6
México	5.7	3.9	69.6
Otros	6.0	4.7	78.3
Países en desarrollo, total	37.3	26.2	70.2
Aparatos y partes para televisión (excepto receptores) (Gran Total)	40.0	19.7	49.2
Canadá	2.3	.3	15.1
Japón	2.0	.1	9.6
Otros	5.4	2.2	40.7
Países desarrollados, total	9.7	2.6	27.3
México	11.9	8.3	70.0
Taiwan	10.2	3.8	37.9
Otros	8.2	4.9	59.7
Países en desarrollo, total	30.3	17.0	56.2

FUENTE: US. Tariff Commission, Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 y 806.30 of the Tariff Schedules of the United States. T. C. Publication 339, Washington, D. C., September 1970.
Cf [redacted] al [redacted] pp. [redacted] - [redacted].

Cuadro 5

IMPORTACIONES BAJO LA CLAUSULA 806.30 POR PAISES EN 1969
(millones de dólares)

P A I S E S	Valor Imponible	Valor libre de Impuestos	Valor Total
Gran Total	89.4	103.2	192.6
Canadá	45.1	51.8	96.9
Balgica y Luxemburgo	6.3	15.8	22.1
Italia	7.4	5.7	13.1
Alemania	4.6	6.0	10.1
Otros	8.2	14.8	23.7
Países desarrollados, total	71.6	94.1	165.9
Antillas Holandesas	8.5	2.3	10.6
Singapur	3.6	1.2	4.8
México	2.7	2.1	4.8
República de Corea	1.6	2.1	3.7
Otros	1.3	1.4	2.8
Países en desarrollo, total	17.7	9.1	26.7

FUENTE: US. Tariff Commission, Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 y 806.30 of the Tariff Schedules of the United States. T. C. Publication 339, Washington, D. C., September 1970. Cf. p. A-58.

Cuadro 6

SALARIOS POR HORA, INCLUYENDO COMPENSACIONES SUPREMENTARIAS (1969)

Países	Productos electronicos de consumo	Maquinas de oficina y sus partes (incluye memorias electrónicas)	Semi Conductores	Juguetes, muñecas y modelos
Estados Unidos	1.60 - 3.85	2.75 - 4.77	2.23 - 3.33	2.59
México	.53	.48	.61	.69
Japón	.58	---	1.30	.61
Hong Kong	.27	.30	.28	.16
Taiwan	.14	.38	---	.12

FUENTE: U.S. Tariff Commission, Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 y 806.30 of the Tariff Schedules of the United States, T. C. Publication 339, Washington, D. C., September 1970.
Cf. cuadro 24 p. A-90.

1971 Valor Imponible	Valor libre de Impuestos	Valor Total	1972 Valor Imponible	Valor libre de Impuestos	Valor Total	1973 Valor Imponible	Valor libre de Impuesto
63	37	257.4	65	33	353.1	72	28
87	13	162.4	90	10	129.1	90	10
39	61	395.0	41	59	592.1	45	55
72	28	209.8	77	23	258.6	80	20
51	49	125.4	56	44	152.1	64	36
52	48	80.1	62	38	120.8	71	29
38	62	36.5	37	63	46.2	37	63
[illegible]	65	16.1	32	68	28.3	29	71
[illegible]	[illegible]	$ 3,009.8	78	22	$ 3,700.5	80	20

Cuadro 7

[illegible] DE LAS IMPORTACIONES NORTEAMERICANAS DE PRODUCTOS [illegible] BAJO

LA CLAUSULA 807, POR PAISES SELECCIONADOS Y POR TODOS LOS PAISES.

([illegible], en millones de dólares; valor [illegible] y
valor libre de impuestos en porcentajes).

Países	Valor Total (1969)	1969 Valor Imponible	Valor libre de Impuestos (1969)	Valor Total (1970)	1970 Valor Imponible	Valor libre de Impuestos (1970)	Valor Total
Canadá	$ 243.2	73	27	$ 265.5	69	31	$ 359.2
Japón	152.9	83	17	144.8	83	17	150.1
México	145.2	34	66	211.4	37	63	260.6
Taiwan	68.1	65	35	85.9	69	31	114.0
Hong Kong	90.7	44	56	120.5	47	53	98.0
Singapur	6.8	62	38	20.1	44	56	42.4
Corea	20.1	32	68	20.8	29	71	27.6
Haiti	4.0	40	60	6.1	34	66	9.2
TOTAL	$ 1,649.2	79	21	$ 2,007.0	78	22	$ 2,568.8

FUENTE: Departamento Norteamericano de Comercio, citado por D. W. Baerresen, "Industrialization and Mexico's Border Program. <u>Inter American Economic Affairs</u>. Autumn 1975 p. 87.

BIBLIOGRAFIA

Adam Gy. "New trends in international business: world wide sourcing and dedomiciling", Acta Oeconomica, Vol. 7, Núms. 3-4, 1971, pp. 349-367.

Alcala Quintero, F. "Desarrollo regional fronterizo", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XIX, 12(diciembre 1969) pp. 960-964.

Ayer, Harry W. y Ross Layton, "The Border Industry -- Program and the impacts of expenditures by - mexican border industy employees on a U.S. - border community: an empirical study of Nogales", Annals of Regional Science, Vol. 8(junе 1974) pp. 105-117.

Babson Steve, "The multinational corporation and labor", Review of Radical Political Economic. Vol. 5, Núm. 1, spring 1973, pp. 19-36.

Baerresen, Donald W. The Border Industrialization Program of Mexico. Lexington, Mass: D.C. Heath and Co., 1971.

Baerresen, Donald W. "Unemployment and Mexico's Border Industrialization Program", Inter-American Economic Affairs, Autumn, 1975, pp. 79-90.

Bettelheim Charles, "Intercambio internacional y desarrollo regional", Samir Amin et al, Imperialismo y Comercio Internacional. Cuadernos de Pasado y Presente, Núm. 24, México, 1976. pp. 33-61.

Bresser Pereira Luis C. "Les entreprises multinationales et le sous-developpement industrialisé", Revue Tiers Monde, Vol. XIX, Núm. 74, abril-junio 1978. pp. 299-329.

Bustamante, Jorge A. "El programa fronterizo de maquiladoras: observaciones para una evaluación", Foro Internacional, XVI, 2(62), octubre-diciembre, 1975, pp. 183-215.

Bustamante Jorge A. "Espaldas mojadas: materia prima para la expansión del capital norteamericano", Cuadernos del CES, Núm. 9, El Colegio - México, 1976.

Bustamante Jorge A. "Maquiladoras; a new face of international capitalism in Mexico's northern frontier", trabajo presentado en la reunión de la Asociación de Estudios Latinoamericanos, Atlanta, Georgia, marzo de 1976.(mimeo)

Briggs, Vernon M. "Trabajadores mexicanos en el mercado del empleo de los Estados Unidos", Revista Internacional del Trabajo, Organización Internacional del Trabajo, Vol. 92, núm. 5, noviembre de 1975. pp. 399-418.

Campos Salas, Octaviano. "Política mexicana de desarrollo industrial", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XVII, 4 (abril 1967) pp. 279-284.

Comercio Exterior.

"Buen negocio en la frontera", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A.,XXII, 1(enero 1972) pp. 22-23.

CDEBC: "La problemática comercial fronteriza: el estado de Baja California," Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A.,XX, 8(agosto 1970) pp. 610-616.

"IV Reunión de Trabajo para el Desarrollo Fronterizo" Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXIII, 3(marzo 1973)p.217

"Empresas maquiladoras fronterizas: facilidades aduaneras y debates sobre su futuro", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XX, 6(junio 1970) p. 453.

"Fomento Económico en la frontera norte e industrias maquiladoras", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXII, 7(julio 1972) pp. 607-608.

"Fragmentos del informe de la Comisión de Aranceles de Estados Unidos sobre las industrias maquiladoras de exportación", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXI, 4(abril 1971) pp. 294-308.

"EUA. Una economía paradójica; recesión con inflación" Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., XX, 5(mayo 1970) p. 406.

"Impulso al desarrollo de la zona fronteriza norte", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXI, 5(mayo 1971) pp.387 390.

"Las Industrias maquiladoras de exportación", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A.,XXI, 4(abril 1971) p. 274.

"Los californianos 'descubren' un mercado mexicano", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XVIII, 4(abril 1968) pp. 318-319.

"Los problemas de la región fronteriza norte", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XIX, 12(diciembre 1969) pp. 973 974.

"Maquiladoras y comercio fronterizo: se despeja el panorama", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XX, 9(septiembre 1970) pp. 746-747.

"Nuevo reglamento para las industrias maquiladoras de exportación", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXI, 4(abril 1971) pp. 290-291.

"Ofensiva sindical norteamericana contra las industrias fronterizas", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XIX, 10 (octubre 1969) pp. 774-775.

"Posibilidades de industrialización de la frontera -- norte", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XVII, 8(agosto 1967) p. 617 y 618.

"PRONAF: respuesta al desafío comercial fronterizo", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XX, 4(abril 1970) p. 301.

"Prorroga del tratamiento fiscal preferencial a la zona fronteriza", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXI, 7(julio 1971) p. 588.

"Régimen legal y de promoción de las industrias fronterizas", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XIX, 11(noviembre 1969) pp. 865-866.

"III Reunión para el desarrollo fronterizo", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXI, 9(septiembre 1972) pp. 831-832.

"V Reunión de trabajo sobre desarrollo fronterizo", - Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., XXIII, 7(julio 1973) p. 618.

"VI Reunión Nacional para el desarrollo fronterizo", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXIV, 7(julio 1974) p.683

"Se confirma la realización de audiencias sobre las - industrias fronterizas", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XX, 1(enero 1970) p. 33.

"Industrias maquiladoras: evolución reciente y perspectivas", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXVIII, 4(abril 1978) pp. 408-413.

Dillman, C. Daniel, "Urban growth along the Mexico-- U.S. Border and the Mexican National Border Program", The Journal of Developing Areas, Vol 4, 1970, pp. 487-508.

El Mercado de Valores.(Nacional Financiera, S.A.). El número del 21 de agosto de 1972 está dedicado a la zona fronteriza norte.

"Actividades del Programa Nacional Fronterizo", El Mercado de Valores, Marzo 30 de 1970. pp. 178-179 y 185-188.

"Centros comerciales en las Franjas Fronterizas y en las Zonas y Perímetros Libres del País", El Mercado de Valores, julio 9 de 1973. pp. 954-956.

"Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Frontera Norte", El Mercado de Valores, mayo 29 de 1972. p. 547.

"Comités de Promoción Económica como Organismos Auxiliares y Consultivos de la Comisión Intersecretarial", El Mercado de Valores, julio 9 de 1973. pp. 957-959.

"IV Reunión de Trabajo para el Desarrollo Fronterizo" El Mercado de Valores. Febrero 5 de 1973. pp. 157 y 164-178.

"Empresas maquiladoras de exportación, 1974", El Mercado de Valores, junio 23 de 1975. p. 521.

"Estímulos al Establecimiento de centros comerciales en las Zonas Fronterizas", El Mercado de Valores, Agosto 21 de 1972. pp. 860-862.

"La industria maquiladora fronteriza", El Mercado de Valores, octubre 29 de 1973. pp. 1506-1508.

"Fomento de la industria maquiladora", El Mercado de Valores, noviembre 14 de 1977. pp. 887-891.

"Incentivos en las zonas fronterizas y perímetros libres", El Mercado de Valores, mayo 3, 1971. pp. 272-275.

"La aduana y el fomento de la industria maquiladora", El Mercado de Valores, julio 16 de 1973. pp. 983-984.

"Logros del Programa para el Desarrollo Fronterizo", El Mercado de Valores, febrero 5 de 1973, pp. 179-184.

"Nueva imagen de la frontera norte", El Mercado de Valores, julio 16 de 1973, p. 982.

"Plan de ventas fronterizas", El Mercado de Valores, diciembre 20 de 1971, p. 1005.

"Primer Congreso nacional para el Fomento de la Industria Fronteriza", El Mercado de Valores, mayo 21 de 1973. pp. 685 y 692-698.

"Promoción de los intereses de México en la frontera" El Mercado de Valores, mayo 29 de 1972. p. 547.

"Promoción del desarrollo fronterizo", El Mercado de Valores, julio 9 de 1973. pp. 952-954.

"Salarios mínimos, 1974 y 1975", El Mercado de Valores enero 7 de 1974, pp. 14-15.

Escamilla Norma y María Antonieta Vigorito, "El Trabajo femenino en las maquiladoras fronterizas" Nueva Antropología, año II, núm. 8, México, abril de 1978. pp. 17-28.

Examen de la Situación Económica de México(Banco Nacional de México S. A.).

"Industrias maquiladoras en la frontera norte", Examen de la Situación Económica de México. Agosto, 1967. pp. 8-11.

Mexican-American Review.(Cámara Norteamericana de Comercio de México).

Bolin, Richard L. "Border industry facts for 1973". Mexican-American Review. Septiembre 1973, pp. 14-23.

Bolin Richard L. "The first Billion-dollar year", Mexican-American Review. Junio 1974, pp. 18 19.

"Border Industries foster new jobs, more exports", Mexican-American Review. Febrero 1968, p.9.

"In Bond Technology", Mexican-American Review. Marzo 1976, pp. 51-53.

Mackinnon, Joseph B., "Investment at the border-the maquiladoras", Mexican-American Review. Marzo 1975, pp. 61-67.

Mendoza Berrueto, Eliseo. "Programa de desarrollo -- fronterizo", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., XXIV, 4 (abril 1974) p. 354.

Mújica, Emilio M. "Hacia una política realista de -- desarrollo fronterizo", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XXI, 4(abril 1971) p. 318.

NACLA's Latin America and Empire Report.

"Hit and Run: U.S. Runaway Shops on the Mexican Border", NACLA's Latin America and Empire Re-- port, Vol IX, Núm. 5, julio-agosto de 1975.

"Capital's Flight: The Apparel Industry Moves South", NACLA's Latin America and Empire Report. - Vol. XI, Núm. 3, marzo de 1977.

"Electronics: The Global Industry", NACLA's Latin -- America and Empire Report. Vol. XI, Núm. 4, abril de 1977.

Nacional Financiera S.A., "La política industrial". La Economía Mexicana. Selección de Leopoldo Solis, Fondo de Cultura Económica, México, 1973. Vol. I, p. 208.

Ramírez Hernández Juan y Adolfo Chavez V. "Radiografía económica y alimentaria de una población fronteriza". Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A.,XX, 6(junio - 1970) pp. 456-461.

"La industria maquiladora: declinación de la producción mundial. Examen de la Situación Económica de México. Agosto, 1975. pp. 281-286.

Fernández, Raul A. "The Border Industrial Program on the U.S.-Mexico Border", Review of Radical Political Economics, Vol. 5, spring 1973, pp. 37-52.

Gribomont C. y Rimez M. "La política económica del - gobierno de Luis Echeverría(1971-1976): un primer ensayo de interpretación", El Trimestre Económico, Vol. XLIV, 4(176), octubre-- diciembre de 1977. pp. 771-873.

Fortune.

Beman Lewis, "How to tell where the U.S. is competitive", Fortune, julio 1972. pp. 54-59, 98 y 102.

"Fortune's directory of the 500 largest industrial - corporation", Fortune, mayo 8 de 1978. pp. 238-265.

Meyer Herbert E. "Those worrisome technology exports" Fortune, mayo 22 de 1978. pp. 106-109.

Ross Irwin, "Labor's big push for protectionism", -- Fortune, marzo de 1973. pp. 93-97, 170-174.

Sanford Rose, "The poor countries turn from buy-less to sell-more", Fortune, abril de 1970. pp. 90-93, 169-170.

Sanford Rose, "U.S. foreign trade: there's no need - to panic", Fortune, agosto, 1971. pp. 109-111, 186-189.

Lacy H. Hunt, "Desarrollo industrial en la frontera mexicana", Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XX, 4(abril 1970) pp. 304-309.

Informe Económico IMCE: "La industria maquiladora en México y los efectos del proyecto de ley Nixon", Instituto Mexicano de Comercio Exterior. (Sin fecha de publicación).pp. 24.

"Las interrogantes de las maquiladoras". Expansión, México, D.F., abril 16 de 1975.

Revel Mouroz Jean, "L'industrialisation de la fron-- tiere Mexique-Etats Unis par les maquiladoras". Cahiers des Ameriques Latines. Paris, 1973. pp. 202-222.

Secretaría de Industria y Comercio, Zonas fronterizas de México: perfil socio-económico. México, D.F.: SIC, 1974. 170 pp.

Secretaría de Industria y Comercio, Prontuario legal del programa de fomento económico fronterizo. México, D.F.: SIC, 1974. 241 pp.

Secretaría de Industria y Comercio, La Frontera norte: diagnóstico y perspectivas. México, -- D.F.: SIC, 1975. 150 pp.

Safa Helen I. "La participación diferencial de mujeres emigrantes de América Latina en la fuerza de trabajo de los Estados Unidos", Demografía y Economía, Vol. XII, Núm. 1(34), El Colegio de México, 1978. p. 117.

Tansik David A. y Tapia S. Humberto. "Los problemas de las 'plantas gemelas' en la frontera --- mexicana, Comercio Exterior: Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., XVIII, 4(abril 1971) pp. 331-335.

Transformación.(Cámara Nacional de la Industria de - la Transformación).

"Dinamizar las regiones del norte y del centro, aspiración de la CNIT", Transformación, Vol VII, Núm. 47, octubre de 1967. pp. 27-29.

"Matamoros tiene el corazón del otro lado", Transformación, Vol. XIV, Núm. 132, noviembre de - 1974. pp. 11-17.

Santizo Rincón, Manuel de J. "Industria maquiladora: su futuro es la integración", Transforma-- ción, Vol. XIV, Núm. 132, noviembre de 1974. pp. 19-25.

"Maquiladoras: recesión y mano de obra cara", Transformación, Vol. XV, Núm. 140, julio de 1975. pp. 8-10.

"Tercera Convención de la Industria Maquiladora", -- Transformación, (Quinta época),Vol. I, Núm. 5, septiembre de 1976. pp. 19-21.

Turner, Louis. Multinational Companies and the Third World. Hill and Wang, New York, 1975.

United States Tariff Commission, Economic Factors -- Affecting the Use of Items 807.00 and 806. 30 of the Tariff Schedules of the United -- States, TC Publication 339, Washington,D.C., 1970.

Urquidi, Victor L. y Mendez Villarreal, Sofia. "Importancia Económica de la Zona Fronteriza del Norte de México", Foro Internacional, Vol. XVI, Núm. 2(62), El Colegio de México, octubre-diciembre de 1975. pp. 149-174.

Van Mouten, J.F. "Industrias de montaje en el Caribe" Finanzas y Desarrollo, Núm. 10, junio de -- 1973. pp. 19-22.

Villalobos Calderón, Liborio. "La industria maquiladora extranjera en México: mal necesario de una sociedad subdesarrollada", Relaciones - Internacionales. Vol. I, Núm. 1, abril-junio de 1973, pp. 5-22.

Villarreal Cárdenas, Rodolfo. "Industrialization of Mexico's Northern Border and The United -- States Investor", Arizona Review, Enero de 1968. pp. 6-9.

Watanabe, Susumu. "Limitaciones de las industrias de Exportación", Revista Internacional del Trabajo, Vol. 89, Núm 1, enero de 1974. pp. - 25-52.

Williams, Edward J. "A proposal for a Study and evaluation of the Border Industrialization Program leading to a series of policy recommendations - for the United States and Mexico for the -- 1980s."(Mimeo). pp. 104.